Pengusaha Sukses Tanpa Riba

Yuk! Contoh Mereka



Taufiqurrohman, M.Si & Tim Pusat Ilmu

www.pusatilmu.com

Join member pusatilmu.com Harga promo Rp.79rb.

Bayar sekali. Dapat Ilmu seumur hidup

Daftar Isi

Pengusaha Kalangan Sahabat

Ustman bin Affan

Abdurrahman bin Auf

Pengusaha Masa Kini

Heppy Trenggono

Jody Brotosuseno; Waroeng Steak and Shake

Tri Astuti

Noor Lisnani Pamella & Sunardi Syahuri

Agus Pramono

Datuk Dr. Maznah Hamid

Putra Fajar; CEO PT Pariwara Bilboard

Teuku Chaidil

KATA PENGANTAR

Berbagai profesi dijalani setiap orang. Ada diantara mereka yang memilih untuk menjadi pegawai atau justru memiliki usaha sendiri atau biasa kita sebut pengusaha. Pengusaha membangun usahanya tentunya dengan langkah demi langkah sehingga pada akhirnya berkembang dan menjadi skala yang cukup besar. Sehingga pada akhirnya mereka sering disebut pengusaha.

Bagi seorang pengusaha, modal adalah sebuah awal utama dalam membangun bisnis atau usahanya. Untuk mendapatkan modal ada berbagai cara yang dapat ditempuh. Salah satu hal yang sering terjadi adalah dengan berhutang kepada Bank atau lembaga keuangan lainnya yang mengenakan tambahan/bunga. Tambahan/Bunga inilah yang disebut riba. Riba dilarang oleh Allah SWT dan haram. Allah SWT melaknat orang yang memakan riba, juru tulis dan saksi-saksinya.

Lalu bagaimana apabila kita ingin menjadi pengusaha namun dapat terhindar dari riba. Untuk itu kami dari tim PusatIlmu akan menghadirkan beberapa kisah sukses pengusaha non ribawi berikut, agar bisa menjadi inspirasi Anda untuk mengikuti jejak sukses mereka tanpa harus mendekati riba. Semoga bermanfaat dan salam sukses.

Pengusaha Sukses Tanpa Riba

صحيح مسلم ٢٩٩٥: حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الصَّبَّاحِ وَزُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ وَعُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ قَالُوا حَدَّثَنَا هُشَيْمٌ أَخْبَرَنَا أَبُو الزُّبَيْرِ عَنْ جَابِرٍ قَالَ

لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدَيْهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ

Shahih Muslim 2995: Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Shabah dan Zuhair bin Harb dan Utsman bin Abu Syaibah mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Husyaim telah mengabarkan kepada kami Abu Az Zubair dari Jabir dia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya." Dia berkata, "Mereka semua sama."

صحيح البخاري ١٩٤٣: حَدَّثَنَا مُوسَى بْنُ إِسْمَاعِيلَ حَدَّثَنَا جَرِيرُ بْنُ حَازِمٍ حَدَّثَنَا أَبُو رَجَاءٍ عَنْ سَمُرَةَ بْنِ جُنْدُبٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ

قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَأَيْتُ اللَّيْلَةَ رَجُلَيْنِ أَتَيَانِي فَأَخْرَجَانِي إِلَى أَرْضٍ مُقَدَّسَةٍ فَانْطَلَقْنَا حَتَّى أَتَيْنَا عَلَى نَهَرٍ مِنْ دَمٍ فِيهِ رَجُلٌ قَائِمٌ وَعَلَى وَسَطِ النَّهَرِ رَجُلٌ بَيْنَ يَدَيْهِ حِجَارَةٌ فَأَقْبَلَ الرَّجُلُ الَّذِي فِي النَّهَرِ فَإِذَا أَرَادَ الرَّجُلُ أَنْ يَخْرُجَ رَمَى الرَّجُلُ بِحَجَرٍ فِي فِيهِ فَرَدَّهُ

حَيْثُ كَانَ فَجَعَلَ كُلَّمَا جَاءَ لِيَخْرُجَ رَمَى فِي فِيهِ بِحَجَرٍ فَيَرْجِعُ كَمَا كَانَ فَقُلْتُ مَا هَذَا فَقَالَ الَّذِي رَأَيْتَهُ فِي النَّهَرِ آكِلُ الرِّبَا

Shahih Bukhari 1943: Telah menceritakan kepada kami Musa bin Isma'il telah menceritakan kepada kami Jarir bin Hazim telah menceritakan kepada kami Abu Raja' dari Samrah bin Jundub radliallahu 'anhu berkata; Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Pada suatu malam aku bermimpi dua orang menemuiku lalu keduanya membawa aku keluar menuju tanah suci. Kemudian kami berangkat hingga tiba di suatu sungai yang airnya dari darah. Disana ada seorang yang berdiri di tengah sungai dan satu orang lagi berada (di tepinya) memegang batu. Maka laki-laki yang berada di tengah sungai menghampirinya dan setiap kali dia hendak keluar dari sungai maka laki-laki yang memegang batu melemparnya dengan batu kearah mulutnya hingga dia kembali ke tempatnya semula di tengah sungai dan terjadilah seterusnya yang setiap dia hendak keluar dari sungai, akan dilempar dengan batu sehingga kembali ke tempatnya semula. Aku bertanya: "Apa maksudnya ini?" Maka orang yang aku lihat dalam mimpiku itu berkata: "Orang yang kamu lihat dalam sungai adalah pemakan riba'".

Ustman bin Affan

Ustman bin Affan lahir pada tahun 577 Masehi atau 47 sebelum hijriah, dan meninggal pada 17 Juni 656 pada usia 79 tahun. Ia dilahirkan di Mekkah, 6 tahun setelah tahun Gajah. Nama lengkapnya adalah Utsman bin 'Affan bin Abil 'Ash bin Umayyah bin Abdisy Syams bin Abdi Manaf bin Qusyai bin Kilab. Ia berasal dari Bani Umayyah dari salah satu kabilah Quraisy.

Beliau tumbuh dengan akhlak yang mulia dan perangai yang baik. Beliau sangat pemalu, bersih jiwa dan suci lisannya, sangat sopan santun, pendiam dan tidak pernah menyakiti orang lain.

Ustman adalah seorang sahabat Rosulullah SAW dan seorang Khalifah ketiga menggantikan Khalifah Umar bin Khattab pada usianya yang ke 65. Ia terkenal sebagai khalifah yang dermawan dan kaya raya. Ia juga menjadi menantu Rosulullah atas kedua putrinya, Ruqayyah dan Ummu Kultsum.

Selama pemerintahannya, semua warga muslim maupun non-muslim dapat hidup sejahtera secara ekonomi. Pada masa

kekuasaan Khulafaur Rasyidin, Ustman bin Affan mampu memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap kemakmuran umat. Ia adalah seorang pengusaha yang cerdas dan sukses. Utsman bin Affan, berhasil dalam perniagaan bahan pakaian dan semakin membesar hingga menjadi sebuah konglomerasi usaha yang membawa banyak kebaikan bagi umat Islam di Madinah.

Pada masa Nabi Muhammad SAW, di Kota Madinah pernah mengalami paceklik hingga kesulitan mendapatkan air bersih. Kaum Muhajirin yang terbiasa minum air Zam-zam di Mekkah pun mengalami kesulitan mendapatkannya. Satu-satunya sumber air yang tersisa adalah sebuah sumur milik seorang Yahudi, yang bernama sumur Raumah. Rasanya pun mirip dengan sumur Zam-zam. Kaum muslimin dan penduduk Madinah pun terpaksa harus rela antri untuk membeli air bersih dari Yahudi tersebut.

Atas peristiwa tersebut, Rosulullah pun prihatin dan bersabda; "Wahai Sahabatku, siapa saja diantara kalian yang menyumbangkan hartanya untuk dapat membebaskan sumur itu,

lalu menyumbangkannya untuk umat, maka akan mendapat surgaNya Allah Ta'ala". (HR. Muslim)

Mendengar sabda Rosulullah, Ustman bin Affan segera bergerak untuk membebaskan sumur Raumah tersebut. Utsman mendatangi seorang Yahudi pemilik sumur dan menawarnya dengan harga yang tinggi. Meskipun Ustman bin Affan sudah memberikan tawaran harga tertinggi, namun sang pemiliki sumur tetap menolak menjualnya. Ia berkata; "Wahai Ustman, seandainya sumur ini saya jual kepadamu, maka aku tidak memiliki penghasilan yang bisa aku peroleh setiap hari."

Berbekal tekad yang kuat karena ingin mendapatkan balasan pahala berupa surga Allah, Utsman bin Affan tidak kehilangan cara untuk mengatasi penolakan orang Yahudi tersebut. Ustman pun mengajukan penawaran kembali; "Bagaimana kalau aku beli setengahnya saja dari sumurmu." "Maksudmu" tanya sang pemilik sumur penuh keheranan. "Begini, jika engkau setuju maka kita akan memiliki sumur ini bergantian. Satu hari sumur ini milikku, esoknya kembali menjadi milikmu kemudian lusa menjadi milikku lagi demikian selanjutnya berganti satu-satu hari. Bagaimana?" jelas Utsman.

Sang pemilik sumur itupun berfikir ”...Saya mendapatkan uang besar dari Utsman tanpa harus kehilangan sumur milikku.” Akhirnya sang Yahudi tersebut setuju menerima tawaran Utsman dan sepakat bahwa hari itu juga sumur Raumah adalah milik Utsman bin Affan Radhiallahu Anhu.

Utsman pun segera mengumumkan kepada seluruh penduduk Madinah yang mau mengambil air di sumur Raumah. Ia mempersilahkan mereka mengambil air dari sumur tersebut untuk kebutuhan mereka secara cuma-cuma atau GRATIS karena hari ini sumur Raumah adalah miliknya. Seraya ia mengingatkan agar penduduk Madinah mengambil air dalam jumlah yang cukup untuk 2 hari, karena esok hari sumur itu bukan lagi milik Utsman.

Keesokan harinya, orang Yahudi mendapati sumur miliknya sepi pembeli, karena penduduk Madinah masih memiliki persedian air di rumah sebagaimana diperintahkan oleh Ustman bin Affan. Yahudi itupun mendatangi Utsman dan berkata “Wahai Utsman belilah setengah lagi sumurku ini dengan harga sama seperti engkau membeli setengahnya kemarin”. Utsman

setuju, lalu dibelinya seharga 20.000 dirham, maka sumur Raumah pun menjadi milik Utsman secara penuh.

Kemudian Utsman bin Affan mewakafkan sumur Raumah tersebut di jalan Allah untuk umat. Sejak saat itulah sumur Raumah dapat dimanfaatkan oleh siapa saja, termasuk Yahudi pemilik lamanya. Setelah sumur itu diwakafkan untuk kaum muslimin, beberapa waktu kemudian, tumbuhlah di sekitar sumur itu beberapa pohon kurma dan terus bertambah. Lantas Daulah Utsmaniyah memeliharanya sampai makin berkembang pesat. Pemerintah Saudi pun turut memelihara kebun tersebut hingga tercatat tumbuh sejumlah 1500 pohon.

Selanjutnya, Departemen Pertanian Pemerintah Arab Saudi menjual hasil perkebunan kurma tersebut ke pasar. Setengah dari keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan kurma disalurkan kepada anak-anak yatim dan fakir miskin. Kemudian setengahnya lagi ditabung dan disimpan dalam bentuk rekening spesial atas nama Ustman bin Affan di salah satu bank di bawah pengawasan Departemen Pertanian. Begitulah selanjutnya, hingga tabungan Ustman tersebut dapat digunakan untuk

membeli sebidang tanah berlokasi strategis dekat Masjid Nabawi Madinah dan didirikan sebuah hotel yang cukup besar.

Tanah yang dibagun sebuah hotel berbintang tersebut pun tercatat Dinas Tata Kota Madinah atas nama Utsman bin Affan. Saat ini pembangunan hotel tersebut telah mencapai tahap akhir dan akan disewakan oleh perusahaan pengelola hotel ternama. Melalui kontrak sewa ini, income tahunan diperkirakan akan mencapai lebih dari 50 juta Riyal atau sekitar Rp. 16 Milyar. Pengelolaan penghasilan tersebut pun akan tetap sama; yaitu separuh untuk anak-anak yatim dan fakir miskin dan separuhnya lagi disimpan di rekening Ustman bin Affan.

Maha Besar Allah SWT. Berdagang dengan Allah senantiasa memberikan keuntungan baik di akhirat maupun di dunia. Sedekah yang dilakukan karena hanya mengharap ridho Allah, tidak akan membuat pelakunya jatuh miskin. Akan tetapi membuat harta selalu bertambah dan membawa berkah bagi orang-orang disekitarnya. Meskipun orang tersebut telah meninggal akan menjadi sebuah amal jariyah yang tak akan pernah terputus pahalanya. Masya Allah.

Di lain kisah, pada masa Khalifah Abu Bakar As-Siddiq ra, kaum Muslimin dilanda kemarau dahsyat. Mereka mendatangi Khalifah Abu Bakar dan berkata, “Wahai khalifah Rasulullah, langit tidak menurunkan hujan dan bumi kering tidak menumbuhkan tanaman, dan orang meramalkan datangnya bencana, maka apa yang harus kita lakukan ?”Abu Bakar ra menjawab: “Pergilah dan sabarlah. Aku berharap sebelum tiba malam hari Allah akan meringankan kesulitan kalian.”

Pada petang harinya ada sebuah kafilah dengan 1,000 unta mengangkut gandum, minyak dan kismis. Unta itu lalu berhenti di depan rumah Ustman, lalu mereka menurunkan muatannya. Tidak lama kemudian pedagang datang menemui Ustman. Ia adalah seorang pedagang kaya yang bermaksud ingin membeli barang itu. Lalu Ustman berkata kepada mereka: “Dengan senang hati, berapa banyak keuntungan yang akan kalian berikan ?” Mereka jawab: “Dua kali lipat” Ustman menjawab : “Wah sayang, Sudah ada penawaran lebih”

Pedagang itu kemudian menawarkan empat sampai lima kali lipat, tetapi Ustman menolak dengan alasan sudah ada penawar yang akan memberi lebih banyak. Pedagang menjadi

bingung lalu berkata lagi pada Ustman: “Wahai Ustman, di Madinah tidak ada pedagang selain kami, dan tidak ada yang mendahului kami dalam penawaran. Siapa yang berani memberi lebih?” Ustman menjawab: “Allah SWT memberi kepadaku 10 kali lipat, apakah kalian dapat memberi lebih dari itu?”Mereka serentak menjawab: “Tidak!” Ustman berkata lagi: “Aku menjadikan Allah sebagai saksi bahwa seluruh yang dibawa kafilah itu adalah sedekah kerana Allah, untuk fakir miskin daripada kaum muslimin.”

Petang hari itu juga Ustman bin Affan membagi-bagikan seluruh makanan yang dibawa unta tadi kepada setiap fakir dan miskin. Mereka semua mendapat bagian yang cukup untuk keperluan keluarganya masing-masing dalam jangka waktu yang lama. Ketika Perang Tabuk meletus, Utsman menanggung sepertiga biayanya. Seluruh hartanya ia sumbangkan hingga mencapai 900 ekor unta, 100 ekor kuda dan ribuan dirham. Itulah kedermawanan Ustman bin Affan atas kekayaan yang ia miliki. Ia menjadikan kekayaannya sebagai jalan berjuang mengharap ridho Allah.

Utsman wafat pada hari Jumat 18 Dzulhijjah 35 H.Ia dimakamkan di kuburan Baqi di Madinah.

Abdurrahman bin Auf

Abdurrahman bin Auf adalah sahabat Rosulullah SAW yang mengagumkan, cemerlang dan paling berhasil dalam perniagaan. Ia menyatakan keislamannya setelah Abu Bakar masuk Islam dan sebelum Rosulullah tinggal di rumah Arqam bin Abi Arqam. Iaa termasuk ke dalam golongan Assabiqunal Awwalun.

Ia merupakan sahabat Ia memiliki nama lengkap Abdurrahman bin Auf bin Abdi bin Al Harits bin Zuhrah bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Lu'aiy. Ia dilahirkan pada tahun ke 10 setelah tahun Gajah. Saat masa jahiliyyah, ia bernama 'Abdul Ka'bah atau 'Abdu'Amr. Setelah hijrah kepada Islam, Rosulullah SAW memberikan nama kepadanya 'Abdurrahman. Ibunya bernama Shafiyah dan Ayahnya bernama 'Auf bin 'Abdu 'Auf bin Abdul Harits bin Zahrah.

Saat Allah mengijinkan Rosulullah SAW melakukan hijrah ke Madinah, Abdurrahman bin Auf pun turut dalam rombongan tersebut. Sebagaimana kebiasaan Rosulullah, beliau mempersaudarakan kaum Muhajirin dan kaum Anshar.

Rosulullah mempersaudarakan Abdurrahman bin Auf dengan seorang pengusaha kaya raya yang bernama Sa'd bin Rabi' Al Anshari.

Sebagaimana yang tertulis dalam hadist Shahih Bukhari no. 4684; Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Katsir dari Sufyan dari Humaid Ath Thawil ia berkata; Aku mendengar Anas bin Malik berkata; Ketika Abdurrahman bin Auf datang, maka Nabi shallallahu 'alaihi wasallam mempersaudarakannya dengan Sa'd bin Rabi' Al Anshari. Seorang Anshari itu memiliki dua isteri, maka ia menawarkan satu isteri dan setengah dari hartanya kepada Abdurrahman bin Auf. Namun, Abdurrahman berkata, "Semoga Allah memberkahimu dalam harta dan juga keluargamu. Cukup engkau tunjukkan padaku dimanakah pasar." Setelah itu, ia pun langsung ke pasar dan langsung memperoleh keuntungan berupa keju dan samin.

Benar saja, setelah ditunjukkan pasar, Abdurrahman bin Auf memulai ikhtiarnya dalam perniagaan. Pada waktu itu, ia meminjam sebongkah mentega untuk dijual. Setelah laku ia pun segera mengembalikan pinjamannya. Ia memutar modalnya untuk berjualan barang dagangan yang lainnya. Barang apa saja

yang ia pegang dan dijadikan sebagai pokok perniagaan pasti menguntungkan. Hal ini karena seluruh usahanya ditujukan hanya untuk menggapai ridho Allah semata dan sebagai bekal di alam akhirat kelak. Perniagaan yang dilakukan oleh Abdurrahman bin Auf selalu membawa keberhasilan dan keberkahan. Hal ini karena ia selalu menggunakan modal dan barang perniagaan yang halal. Selain itu, ia menjauhkan diri dari segala perbuatan haram dan subhat sekalipun. Harta kekayaan yang ia peroleh dari perniagaan pun tidak ia gunakan sendiri. Tetapi dalam harta tersebut terdapat bagian Allah yang selalu ia tunaikan setepat-tepatnya.

Harta kekayaan yang dimiliki oleh sahabat Abdurrahman bin Auf tidak membuatnya lalai. Justru ia termasuk sahabat yang sangat dermawan. Diantara kedermawanannya adalah ketika Rosulullah akan menghadapi perang Tabuk dan membutuhkan banyak sekali perbekalan. Sejenak, Abdurrahman bin Auf pun datang dengan membawa 200 ‘uqiyah emas dan menginfakkannya di jalan Allah. Jika kita hitung dalam konversi uang saat ini maka; 1 uqiyah emas = 29,75 gram emas, 200 uqiyah = 5,95 Kg emas. Apabila kita ambil rata-rata harga 1

gram emas = Rp 500.000, jadi total yang beliau shodaqohkan lebih dari **2,9 M!!!**

Melihat peristiwa tersebut, Umar bin Khattab berkata; "Sesungguhnya aku melihat bahwa Abdurrahman adalah orang yang berdosa karena dia tidak meninggalkan untuk keluarganya sesuatu apapun." Maka Rosulullah bertanya kepadanya; "Wahai Abdurrahman, apa yang telah engkau tinggalkan untuk keluargamu?" Dia menjawab; "Wahai Rosulullah, aku telah meninggalkan untuk mereka lebih banyak dan lebih baik dari yang telah ku infakkan." "Apa itu?" tanya Rosulullah. Abdurrahman menjawab; "Apa yang dijanjikan oleh Allah dan Rosul-Nya berupa rizki dan kebaikan serta pahala yang banyak."

Pada suatu hari, di kota Madinah terlihat debu yang mengepul ke udara dan terjadi kegaduhan. Rupanya kegaduhan tersebut berasal dari 700 ekor unta kendaraan yang bermuatan penuh logistik memenuhi jalan-jalan kota Madinah. Warga pun ramai berdatangan melihat kerumunan unta yang penuh muatan. Mereka bersorak gembira atas kedatangan harta dan rizki yang dibawa unta-unta tersebut.

Mendengar hiruk pikuk yang terjadi, Ummul Mu'minin Aisyah r.a bertanya; "Apa yang terjadi di tengah kota Madinah?", seorang menjawab; "Kafilah Abdurrahman bin Auf baru datang dari Syam membawa barang-barang dagangannya." "Kafilah yang telah menyebabkan semua kesibukan ini?" tanya Aisyah r.a. "Benar ya Ummul Mu'minin, karena ada 700 kendaraan." Ummul Mukminin berkata, "Sungguh aku mendengar Rasulullah bersabda, 'Aku melihat Abdurrahman masuk surga dengan keadaan merangkak." Ketika mendengarkan berita tersebut, Abdurrahman mengatakan, "Aku ingin masuk surga dengan keadaan berdiri. Maka diinfakkanlah kafilah dagang tersebut untuk semua warga Madinah. Meskipun kisah dalam hadist tersebut terbilang dlaif karena di sanadnya ada Umarah bin Zaadzaan Ash Shaidalaaniy Abu Salamah Al Bashri; beliau seorang rawi yang lemah hafalannya. Ibnu Hajar dalam Taqrib menyatakan bahwa beliau Shaduqun (orang yang benar), akan tetapi sering salah. Melalui peristiwa tersebut membuktikan bahwa Abdurrahman bin Auf adalah seorang pemimpin yang mengendalikan hartanya, bukan seorang budak yang dikendalikan oleh harta. Ia tidak mau celaka akibat

mengumpulkan harta ataupun menyimpan harta. Seluruh harta yang ia miliki ia gunakan untuk berjuang di jalan Allah dan menolong saudara-saudaranya.

Puncak kebaikan dan kedermawanan Abdurrahman bin Auf terlukis pada sebuah kisah ketika ia menjual tanah seharga 40.000 dinar atau senilai 90, 4 Milyar jika diuangkan pada jaman sekarang. Kemudian ia shadaqahkan kepada Bani Zuhrah, orang-orang fakir dari kalangan Muhajirin dan Anshar serta kepada para Ummirul Mu'minin istri Rosulullah. Ketika AAisyah r.a. Mendapatkan bagiannya, ia berkata; "Aku mendengar Rosulullah bersabda, tidak akan memperhatikan sepeninggalku, kecuali orang-orang ynag bersabar. Semoga Allah memberinya air minum dari mata air Salsabila di Surga."

Selain kedermawanan dan kecemerlangannya, Abdurrahman bin Auf termasuk sahabat yang mulia di sisi Rosulullah SAW. Rosulullah pernah shalat di belakangnya pada waktu perang tabuk. Bahkan , Abdurrahman bin Auf termasuk sahabat yang dibela oleh Rosulullah SAW. Sebagaimana yang diriwayatkan oleh Muslim dengan derajat hadist Shahih no. 4611; Telah menceritakan kepada kami 'Utsman bin Abu

Syaibah; Telah menceritakan kepada kami Jarir dari Al A'masy dari Abu Shalih dari Abu Sa'id dia berkata; suatu ketika di antara Khalid bin Walid dan 'Abdurrahman bin 'Auf ada sedikit permasalahan. Lalu Khalid mencelanya. Maka Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Janganlah kalian mencela seseorang dari sahabatku, karena sesungguhnya seseorang dari kalian seandainya menginfakkan emas sebesar gunung Uhud maka ia tidak akan dapat menandingi satu mud atau setengahnya dari apa yang telah diinfakkan para sahabatku." Masya Allah, sungguh betapa mulianya Abdurrahman bin Auf disisi Nabi Muhammad SAW.

Abdurrahman bin Auf meninggal pada tahun 32 H. Saat ia berumur 72 tahun dan dikuburkan di pemakaman baqi` dan `Utsmân bin Affân Radhiyallahu anhu ikut menyalatkannya. Saat beliau wafat, ia meninggalkan banyak harta untuk para ahli warisnya. Terbilang ia meninggalkan 3000 kambing, 1000 unta, 100 kuda, serta meninggalkan emas dan perak yang semuanya dibagikan kepada ahli warisnya. Nilai yang kita pelajari dari Abdurrahman adalah mandiri, semua hartanya halal, dermawan, dan totalitas sedekah di jalan Allah.

Pengusaha Masa Kini

Heppy Trenggono



Dok. https://twitter.com/heppytrenggono

Heppy Trenggono. Ia lahir pada tanggal 20 April 1967 di Desa Bawang, Kabupaten Batang, Pekalongan. Heppy Trenggono merupakan anak ketiga dari 8 bersaudara. Ia dibesarkan oleh seorang Ayah yang berprofesi sebagai tenaga pendidik PNS dan seorang Ibu yang berprofesi sebagai pedagang. Sejak kecil ia suka berdagang dan membantu Ibunya untuk berjualan, baik di toko maupun di pasar.

Bersama Ir. Hj. Dewi Yuniati Asih, saat ini Heppy Trenggono memiliki 4 orang buah hati; Jihan Putri Antyesti, Apta Archie Inayasari, Hana Claresta Nadien dan Jodie Bintang Mahardika.

Kini, pria kelahiran 48 tahun silam tersebut telah menjadi seorang pengusaha sukses. Ia adalah founder dan CEO United Balimuda Group yang bergerak dibidang perkebunan sawit, industri makanan dan alat-alat berat. Perkebunan kelapa sawit miliknya pun berada di Pulau Kalimantan dan Sumatera seluas 80 hektar.

Kesuksesan yang kini diraih Heppy Trenggononya, tak lepas dari perjuangan dan perjalanan panjang yang dijalaninya. Ia memulai meniti bisnisnya dari nol. Sejak kuliah, Heppy Trenggono sudah memulai usaha dan freelance di United Tractor sebagai System Analist. Selepas menyelesaikan pendidikan formalnya di Tehnik Informatika Universitas Gunadharma pada tahun 1996, ia bekerja sebagai Asisten Manager di Indomobil. Pada tahun 1999 hingga 2004, ia menempati sebuah posisi mapan sebagai Direktur Teknik Lativi di A Latief Corp (sekarang TvOne) yang bergerak di bidang

pertelevisian. Namun jiwa kewirausahaan yang dimilikinya sejak kecil ternyata lebih besar dan memaksanya untuk meninggalkan jabatan dan zona nyaman.

Pada tahun 2002, Heppy Trenggono mendirikan sebuah perusahaan yang dinamai PT Balimuda Persada yang bergerak pada heavy equiepment. Pada awalnya, usaha pembukaan lahan ia jalani dengan menjadi subkontraktor dari perusahaan Malaysia. Usahanya tersebut berkembang pesat sehingga ia mampu berdiri menjadi sebuah perusahaan kontraktor sendiri.

Pada tahun 2005, usaha alat beratnya mendapat respon yang cepat dan baik dari pasar. Namun usaha tersebut juga cepat limbung dan berhadapan dengan belitan hutang yang sangat banyak. Saat itu, ia terbelit hutang sebanyak Rp 60 Miliar dan selalu diburu dept colector atau penagih hutang. Ia pun bingung bagaimana cara melunasi hutang sebanyak itu, bahkan jika dibayar dengan menjual aset usaha pun tak mampu menutup hutang tersebut.

Akhirnya ia memutar otak dan berpikir tentang bisnisnya. Ia pun menyadari bahwa kegagalannya itu berawal dari ambisinya yang ingin kelihatan sukses (look success). Ia

melakukan ekspansi secara besar-besaran namun tidak melakukan kalkulasi bisnis dan prospek yang matang. Ia terlena dengan pinjaman usaha dari bank atau kreditor dan tak mampu mengontrol diri. Hal itu bermula saat usahanya mampu memenangi tender pembukaan lahan di Kalimantan Timur pada tahun 2002 dari perusahaan besar; Gudang Garam. Ia menggunakan modal usaha pinjaman kreditor dan membeli alat berat dari United Tractor dengan sistem kredit. Bahkan untuk uang muka alat berat tersebut, ia angsur selama 12 bulan.

Setelah peristiwa besar tersebut, ia menyadari bahwa nafsu untuk terlihat sukses pada akhirnya hanya akan menjerumuskan diri ke dalam lubang keterpurukan. Berangkat dari titik itulah ia bangkit dan semangat lagi dalam berbisnis. Langkah pertama yang ia lakukan adalah mengubah jalan hidup dan haluan bisnisnya. Ia tak lagi menjadi kontraktor, melainkan menjadi broker bagi perusahaan yang akan terjun ke bisnis kelapa sawit. Baginya, usaha itu memiliki resiko yang lebih kecil dibandingkan dengan yang sebelumnya. Usahanya pun semakin berkembang dan tak lagi menjadi broker. Sedikit demi sedikit ia pun memiliki lahan pertanian kelapa sawit sendiri. Berkat

keuletan dan jiwa bisnis yang dimilikinya, kebun kelapa sawitnya semakin besar. Ia pun sanggup melunasi hutang-hutangnya dalam kurun waktu 3 tahun.

Saat ini, perusahaan Balimuda bersama mitra usahanya telah berkembang pesat dan memiliki 80 hektar lahan kelapa sawit serta investasi sebesar 4 triliun rupiah. Ia pun telah memiliki ribuan karyawan dan mulai mengepakkan sayap usaha di bidang makanan konsumer. Kerja kerasnya selama ini tak lepas dari jiwa kepemimpinan Heppy Trenggono yang melekat dihatinya. Ia mengutamakan kejujuran dan keteladanan. Ia selalu melakukan open management tentang pengeluaran perusahaan kepada seluruh karyawan. Hal itu ia lakukan agar karyawan tidak bersikap curang dan bertanggungjawab atas setiap pekerjaan yang diamanahkannya.

Selain sifat kejujuran yang ditularkan, Heppy Trenggono juga memompa karyawannya untuk selalu bersedekah kepada kaum dhuafa dan miskin. Ia tidak ingin menikmati kehidupan yang sejahtera sendirian. Baginya, hidup itu harus dapat menginspirasi dan berbagi. Ia mengampanyekan untuk mengeluarkan 10% dari penghasilan untuk bersedekah atau

kegiatan amal sosial. Ia pun sering mengajak karyawannya untuk membagikan sarapan gratis setiap pagi untuk ratusan kaum dhuafa di sekitar rumahnya. Baginya, bersedekah itu tidak mengurangi harta tapi bahkan menambah harta dan keberkahan.

Kejujuran dan keteladanan telah membawanya menaiki puncak kesuksesan. Hal itu terbukti pada tahun 2011 ia mendapatkan penghargaan sebagai Tokoh Perubahan dari Republika. Namun, bagi Heppy Trenggono hal itu bukanlah tujuan utama. Baginya capaian prestasi itu adalah bentuk perjuangan dan tak boleh berhenti hanya karena pujian. Semangatnya dalam berkiprah di dunia bisnis membangkitkan jiwanya untuk menginspirasi para pengusaha atau calon pengusaha lainnya. Sebagai langkah nyata, Heppy Trenggono membentuk komunitas Indonesian Islamic Business Forum (IIBF). Komunitas yang ia bentuk beranggotakan para pengusaha dan calon pengusaha. Heppy mengaku ingin membangkitkan semangat dan moral bangsa melalui komunitas yang ia bentuk tersebut.

Semangat Heppy dalam menginpirasi dan berbagi ternyata tak berhenti pada satu titik dan terus berkibar. Selain

membentuk komunitas IIBF, Heppy Trenggono pun menggagas gerakan Beli Indonesia yang dicetuskan pada 27 Februari 2011 bersama 504 pengusaha dari 42 kota di Indonesia. Beli Indonesia adalah sebuah gerakan membangun karakter bangsa yang membela bangsa sendiri; yaitu sikap untuk membeli produk karena alasan milik bangsa sendiri, bukan karena alasan lebih baik atau lebih murah.

Selain mendirikan komunitas dan menggagas gerakan Beli Indonesia, Heppy Trenggono menggalakkan program bebas riba. Hal ini bermula dari pengalamannya di masa lalu yang sempat terjerat hutang kepada rentenir. Sebagai seorang muslim, Heppy Trenggono semakin menyadari bahwa perintah Allah untuk menjauhi riba adalah sebuah tuntunan yang paling benar dan membawa kepada keselamatan. Allah telah melarang riba dan menghalalkan jual beli. Riba dapat menghilangkan keberkahan dalam berbisnis. Riba ibarat seperti jantung dalam ekonomi yang harus diperangi. Jika tidak dibersihkan maka akan merusak organ yang lain. Bagi Heppyy Trenggono, riba merupakan masalah mentalitas.

Sebagai pengusaha, tentu tak lepas dari kebutuhan mendapatkan modal usaha. Modal usaha biasanya berasal dari hutang atau pinjaman yang berasal dari bank atau kreditur lain. Sebagai pihak penyedia jasa peminjaman modal tentu mengharapkan keuntungan. Nah keuntungan itulah yang disebut dengan riba. Sudah jelas bahwa Allah telah mengharamkan riba dan Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya.

Lalu bagaimana agar dapat menjalankan usaha tapi tidak terlibat riba? Kunci memulai dan menjalankan usaha yang diberikan Heppy Trenggono adalah "Think big, start small, grow fast!" Berpikir besar dan memulai dari hal yang kecil. Baginya, membangun bisnis adalah membangun kompetensi dan hal itu membutuhkan waktu. Tidak hanya semangat namun juga kesabaran yang dibutuhkan demi menggapai cita-cita.

Hindarilah dan jauhilah praktek riba dalam berhutang untuk modal usaha. Heppy Trenggono pun berpesan agar tidak sembarangan dalam berhutang. Carilah peluang lain misalnya mencari investor dan menggunakan sistem bagi hasil.

Bulatkanlah tekad dan niat yang kuat untuk segera melunasi hutang. Orang yang bersungguh-sungguh melunasi hutang akan dimudahkan oleh Allah. Bahkan akan segera bangkit dengan kekayaan yang lebih berlimpah dari sebelumnya. Selama proses melunasi hutang pun jangan sampai melupakan sedekah. Sedekah bukanlah dari orang kaya kepada orang miskin, tetapi dari orang yang mau kepada orang yang membutuhkan. Oleh karena itu, Al Qur'an menggunakan istilah lapang dan sempit untuk orang yang mau bersedekah dan menafkahkan harta. Nilai-nilai yang dapat kita ambil dari kisah beliau adalah jauhi riba, berani, dan rutin bersedekah.

Jody Brotosuseno; Waroeng Steak and Shake



http://bisniskeuangan.kompas.com

Siapa yang tak kenal "Waroeng Steak & Shake" atau WS? Tempat makan yang satu ini merupakan salah satu tempat makan favorit dan paling ramai dikunjungi para anak muda di Jogja.

Jody Brotosuseno. Ia adalah pendiri Woroeng Steak & Shake dan Woroeng Group. Ia mendirikan usaha kuliner tersebut bersama istrinya, Siti Handayani. Sebagaimana pengusaha yang lain, jalan yang dilaluinya tak semulus yang diharapkan. Pada awalnya, mereka mencoba beberapa macam usaha seperti jualan koran, parsel, susu segar, jus buah dan roti bebakaran. Bahkan saat musim pesta politik, ia bersama istrinya

mencoba peruntungan di dunia cetak kaos kampanye partai politik.

Berbekal keuntungan dari usaha kaos kampanye, Pak Jody dan istri mampu mengontrak sebuah rumah di daerah Demangan. Kebahagian mereka pun bertambah dengan kehadiran seorang putra bernama Yuda Adiaksa. Secara otomatis kebutuhan keluarga pun semakin ikut bertambah. Alhasil mereka memutar otak untuk mendapatkan penghasilan yang lebih untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga.. Meskipun orang tua dari Pak Jody memiliki latar belakang keluarga yang kaya dan memiliki usaha restoran steak kelas menengah ke atas, ia tak mau merengek minta jabatan. Ia pun memilih jalan hidup mandiri dan memulai usaha sendiri bersama istri.

Berangkat dari pengalaman Pak Jody ketika bekerja di restoran milik Ayahnya, ia pun melakukan modifikasi dan kreasi yang berbeda. Insting bisnisnya sungguh luar biasa. Ia ingin mewujudkan makanan steak yang terbilang mewah dan mahal dapat dinikmati oleh semua kalangan, khususnya pasar

mahasiswa dan pelajar yang tergolong kelas menengah ke bawah.

Pria kelahiran Jakarta, 3 Maret 1974 ini mulai membuka usaha di depan teras rumah kontrakan miliknya di Jalan Cendrawasih No. 30 Demangan Yogyakarta. Tepat pada tanggal 4 September 2000, ia bersama sang istri resmi menjadi karyawan bagi usaha mereka sendiri. Pak Jody bertugas mengurus dapur dan melayani pembeli sedangkan Bu Anik bertugas sebagai kasir. Berangkat dari sasaran pasar yang dibidik Pak Jody dan istri yaitu kalangan menengah ke bawah khususnya mahasiswa dan pelajar, mereka melabeli usahanya dengan nama "waroeng steak". Nama warung cenderung terdengar murah dan steak adalah makanan orang barat yang identik mahal. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa jika makan steak di tempatnya tidak mahal.

Pada awalnya, mereka memulai usaha hanya bermodal Rp 100.000. Usahanya pun tak langsung ramai oleh pengunjung. Bahkan pernah dalam sehari hanya mendapatkan untung Rp 30.000. Berbekal tekad yang kuat, mereka menjual sebuah motor untuk modal usaha. Alhasil dengan menggunakan uang

sebesar 8 juta rupiah dari penjualan motor, usaha Pak Jody dapat berjalan dengan lancar. Meskipun peralatan dapur dan penyajian steak masih terbatas, namun pengunjung mulai ramai berdatangan dan rela antri. Ia pun selalu mendengar dan menerima masukan dari para pelanggannya. Atas masukan pelanggan, ia pun memasang sebuah banner dengan warna yang mencolok serta mencantumkan harga dagangannya. Selain itu ia juga giat mempromosikan merek dagangnya melalui selebaran. Dengan begitu, orang tak ragu lagi untuk masuk dan duduk menyantap steak lezat dan murah buatannya.

Setelah satu tahun berjalan, usaha waroeng steak-nya semakin diminati oleh pelanggan. Ia pun memberanikan diri untuk membuka satu cabang di Yogyakarta. Atas bantuan temannya, ia mendapatkan suntikan modal dengan akad bagi hasil. Dengan begitu ia mampu mengembangkan usahanya hingga cabang ke 8. Usahanya semakin besar dan ramai, sehingga ia memberanikan diri kembali untuk membuka cabang ke 9 dan seterusnya dengan modal sendiri. Hal ini membuktikan bahwa ia mampu mengelola keuangan dan management dengan baik.

Usaha kuliner yang dirintis mereka berdua dari nol membuahkan hasil yang tidak terduga. Usaha waroeng steak nya mendapat tempat khusus di hati para penikmatnya. Hingga saat ini telah tercatat 50 gerai atau cabang merek dagangnya tersebar di penjuru Nusantara. Sebut saja di Medan, Pekanbaru, Palembang, Lampung, Bandung, Jakarta, Bogor, Semarang, Solo, Bali, Surabaya, Makassar, dan tentu saja Yogyakarta sebagai ibu kandungnya telah tersedia menu-menu istimewa dari Waroeng Steak adn Shake. Variasi menu baru pun semakin menarik perhatian pelanggan setianya.

Menurut Pak Jody, dalam hal pemilihan tempat cabang yang baru membutuhkan perhitungan dan perencanaan yang tepat. Selain itu, ia selalu melakukan shalat hajat agar mendapatkan petunjuk dan kemantapan hati. Alhamdulillah dengan begitu sebagian besar ikhtiarnya membuahkan hasil yang memuaskan. Meskipun ada juga yang tidak sesuai harapan. Namun begitu, ia tetap bersyukur dan merasa lebih lega setelah melakukan shalat hajat.

Dalam hal pemilihan karyawan di perusahaannya, ia lebih mengutamakan karyawan yang jujur dan mau bekerja keras.

Meskipun mereka hanya memiliki ijazah SD/SMP. Pak Jody juga selalu menggenjot karyawannya untuk meningkatkan amalan ibadah harian. Ia selalu memotivasi karyawan agar rutin melakukan ibadah shalat dhuha, tilawah atau membaca Al Qur'an dan bersedekah. Tak lupa, Pak Jody mengimbau para karyawannya untuk menyelipkan doa agar usaha waroeng steaknya laris dan berkah di setiap shalat dhuha mereka. Selain itu, Pak Jody memberikan reward kepada karyawannya yang bisa menghafal surat-surat dala Al Qur'an. Metode seperti inilah yang membantu perusahaan untuk tetap sehat dan berdampak positif terhadap profit karena dijalankan oleh orang-orang yang agamis.

Setelah berhasil menjalankan bisnis Waroeng Steak & Shake, ia bersama managementnya mengembangkan bisnis kuliner lain. Sebut saja Waroeng Penyet, Festival Kuliner, Bebek Goreng H. Slamet dan Bebaqaran. Mengapa kuliner? Karena menurut Pak Jody, bisnis kuliner tahan terhadap resesi golbal. Semua orang membutuhkan makan meskipun dalam keadaan susah maupun senang. Namun, hal itu juga tidak membatasi ide dan ekspansi usahanya di bidang lain. Hal itu

terbukti dengan dibukanya usaha Futsal Soccer sebagai penyedia jasa area futsal.

Jody Brotosusena mengungkapkan kunci sukses usahanya adalah memiliki management yang tertata, strategi bisnis dan program spiritual. Pria kelahiran 41 tahun silam ini mengaku bahwa ia banyak mengambil ilmu dari Ustadz Yusuf Mansur. Ia memiliki program sedekah dan mendanai 7 Rumah Tahfidz; sebuah pesantren penghafal Al Qur'an dengan santri hampir 2.000 orang. Nilai-nilai yang bisa kita petik dari kisah Jody Brotosuseno ini adalah menjauhi riba, bersedekah, menyantuni lembaga pendidikan agama, dan membina karyawan agar tekun beribadah.

Tri Astuti



https://plus.google.com/100502096569310121335/posts

Tri Astuti ialah seorang ibu rumah tangga berusia 32 tahun yang selalu ingin berkontribusi bagi masyarakat dan dakwah Islam. Meskipun sibuk mengurusi bisnis, ia tak lupa akan kewajibannya sebagai seorang istri dari Muhammad Nurul Ihsan dan menjadi ibu bagi anak-anaknya. Beruntung, ia pun mendapat dukungan penuh dari keluarga, suaminya pun tahu betul jatuh bangun perjuangan yang dilakukan sang istri hingga dapat meraih kesuksesan sampai sampai saat ini.

Sesungguhnya, Tri Astuti merupakan lulusan Farmasi ITB. Namun naluri usahanya telah muncul sejak ia lulus. Setamat kuliah, ia tidak lantas melamar pekerjaan sebagai pegawai

melainkan bergabung bersama teman-temannya dalam tim produk bermerek yang dikelola secara multilevel marketing. Setelah itu, ia juga mencoba menjadi broker perdagangan properti. Namun kesuksesan dan kepuasan yang dirasakannya hanyalah sepintas saja. Hal itu karena ia merasa bekerja pada orang lain sehngga keberhasilan itu seperti hanya mendukung keberhasilan orang lain saja, bukan karena miliknya sendiri.

Sejak itulah, Tri Astuti mulai menginginkan usaha sendiri. Awalnya, ia membeli franchise burger dan berjalan dengan sukses. Pertama kali ia hanya mempunyai satu stan, namun karena permintaan pasar yang banyak ia pun menambah beberapa stan lagi. Namun karena rasa percaya diri yang terlalu tinggi dan tanpa diimbangi perhitungan matang, usaha yang maju pesat itu ternyata pesat pula ambruknya.

“Waktu itu pasar sangat bagus, permintaan banyak. Dari semula satu stan menjadi tiga. Tidak puas sampai di situ, saya langsung buka empat sampai lima belas stan secara bersamaan. Dapat dibayangkan, dengan perasaan sudah merasa berhasil, ternyata tidak terkelola dengan baik. Sampai akhirnya usaha itu jatuh ambruk secepat pada saat suksesnya,” tuturnya.

Padahal, saat itu Tri sedang terikat pinjaman bank. Meskipun usaha roti ala Amerika itu jatuh, Tri mencoba lagi usaha di bidang lain, yakni percetakan, pulsa, sampai warnet. Namun lagi-lagi karena Tri hanya belajar dari pengalaman, ketiga usahanya itu pun jatuh. Belakangan ia menyadari, kesalahan mendasar dari bangkrutnya semua usaha itu karena investasi pada alat. Seharusnya, jika alat masih memadai, maka tidak perlu investasi di situ. Padahal produksi seharusnya masih bisa berjalan untuk membiayai pinjaman bank. Ia pun menyadari bahwa proses itu sangat mahal jika hanya mengandalkan pengalaman tanpa bimbingan. Kemungkinan jatuh ke lubang yang sama sangatlah mungkin terjadi.

Dengan kondisi traumatis seperti itu, Tri mendapat simpati dari sahabatnya. Ia menawarkan Tri untuk mencoba usaha baru **tanpa** pinjaman bank. Karena ajakan teman itu, Tri mulai menyusun strategi baru usahanya. "Saya jadi ingat, pada zaman Rasulullah SAW saja usaha itu tidak berkembang karena bank, tetapi karena sistem bagi hasil yang disesuaikan syariat Islam," ujarnya.

Sejak saat itulah, Tri mengikuti kelas bisnis membangun bisnis tanpa riba. Tri mendapat arahan langsung dari Ir. H. Heppy Trenggono, M.Kom. tentang bagaimana membangun bisnis profitable tanpa riba. Tri juga mulai aktif di Indonesia Islamic Business Forum (IIBF), komunitas yang beranggotakan pengusaha dan calon pengusaha dalam berbagi pengalaman dan pendampingan usaha. Dari komunitas ini pula, Tri menemukan banyak hal baru tentang kiat-kiat usaha.

Setelah mendapat coaching bussiness dari mentor yang handal dan berpengalaman, Tri memulai usaha barunya dengan modal nol. Waktu itu, ia mencoba membuat beberapa desain baju, menggambarnya, menjahit, dan memajangnya di internet. Sang suami Muhammad Nurul Ihsan (32) pun dengan semangat merancangkan situs web untuk usaha baru milik istrinya.

Tak disangka, ia mendapat respon yang sangat luar biasa. Lagi-lagi berkat dukungan dari suami, orang tua, dan komunitas di IIBF. Tak mau lagi mengulang kesalahan di masa silam, ia mulia menata kembali usahanya dari nol. Antara lain; setiap ada permintaan yang datang, Tri Astuti mensyaratkan pelanggan untuk membayar uang muka sebesar 50% dari jumlah nominal

yang dipesan. Hal itu ia lakukan agar bisa membayar bahan-bahan dari para pemasok. Apalagi pemasok kaus sebagai bahan produksinya selalu minta dibayar di muka.

Waktu berjalan begitu cepat hingga usaha baru Tri sudah berjalan 8 bulan. Selama itu pula ia sudah mampu melipatgandakan produksinya yang semula hanya 6 baju kini sudah mencapai 2.000 - 3.000 baju perbulan. Bahkan, Tri mengaku kewalahan karena seringkali permintaan lebih banyak dari stok barang yang tersedia. Tri menjelaskan bahwa permintaan barang tersebut berasal dari berbagai kota di Indonesia.

Dalam hal produksi, Tri Astuti mempercayakan pekerjaannya dengan sistem makloon. Sistem makloon (berasal dari bahasa Belanda) merupakan jasa pembuatan produk oleh pihak lain. Hal ini ia lakukan karena untuk pengadaan alat dan karyawan yang menetap memiliki resiko yang lebih besar dibandingkan dengan sistem makloon. Meskipun menggunakan sistem makloon, ia juga bertindak sebagai *quality control* untuk menjaga kualitas jahit dan kerapian agar tidak mengecewakan pelanggan.

Sebagai pemilik usaha, ia merancang semua produksinya sendiri, mulai dari pemilihan bahan, komposisi warna, sampai pernak-pernik yang menjadi hiasan baju-bajunya. Ia berharap, remaja muslim dengan latar ekonomi menengah yang menjadi target pasarnya dapat berbusana muslim dengan lebih santun dan terhormat. Alasan Tri Astuti membidik pasar tersebut karena kapasitas produksinya masih terbatas dan ingin membantu mereka berbusana sesuai dengan syariah. Sedangkan untuk kalangan bawah, ia belum sanggup menanganinya karena harus produksi secara massal.

Tri Asturi melandasi usahanya dengan tekad dakwah. Ia pun memberikan nama produknya dengan niat memuliakan Islam. Alhasil ia memberi nama "Mutif" yang berupakan singkatan dari Muslimah Inspiratif. Nama itu pun terinspirasi dari nasihat Ustadz Samsul Arifin yang mengajaknya ikut gerakan hidup berkah, sehingga ia pun ingin usahanya penuh berkah.

Selain nasihat Ustadz Samsul Arifin, ia juga selalu terngiang akan petuah yang disampaikan mentor bisnisnya, Ir. H. Heppy Trenggono, M.Si.; "Jangan ingin looking success, tetapi

harus being success." Dengan begitu, sekarang ia menjadi lebih berhati-hati dalam menjalankan bisnis dan tidak ingin jatuh pada lubang yang sama. Ia pun tak ragu ataupun segan untuk berkonsultasi kepada Pak Heppy atas langkah-langkah yang akan diambilnya. Dengan demikian, jika ada resiko yang muncul, tidak terlalu fatal seperti dulu. Contohnya dalam memenuhi permintaan. Kalau dulu, ia akan segera menambah alat agar jumlah produksi lebih banyak dan pasar terpenuhi. Namun sekarang, berkat saran dan arahan IIBF, ia justru mengambil langkah yang lebih aman dan terjangkau tanpa harus terjerat pinjaman bank.

Menurut Tri Astuti, godaan terbesar bagi pengusaha adalah ketika ada permintaan banyak namun tidak terpenuhi. Hal itu yang memacu untuk menambah produksi. Sedangkan jalan untuk menambah produksi adalah penambahan modal yang biasanya berasal dari pinjaman bank. Setelah mendapatkan coaching dari Pak Heppy, ia tak lagi gegabah untuk mengambil langkah tersebut.

Tri betul-betul ingin menjalankan usahanya berkah. Tidak lagi melesat secepat kilat, tetapi seperti peribaha Jawa;

alon-alon asal kelakon. Terbukti, permintaan untuk menjadi distribtutor terus mengalir dari berbagai daerah. Pihak perbankan juga banyak yang menawari pinjaman. Namun Tri selalu ingat, yang penting memaksimalkan segala yang sudah ada. Kalaupun kelak ingin investasi, tidak terjebak lagi pada jerat utang seperti dahulu.

Akhirnya, Ibu dari Alief Izzaddin (3 tahun) ini dapat mewujudkan cita-cita dan keinginannya untuk berdakwah dan menjalankan usaha dari rumah dengan indah. Ia dapat berdakwah dari rumah dengan menciptakan baju-baju muslim penuh inspiratif agar masyarakat dapat berbusana sesuai dengan syariah Islam. Ia pun dapat berjalan beriringan dengan sang suami yang membuka klinik pengobatan alternatif bersebelahan dengan butik miliknya. Dengan demikian, tak aneh bila rumah merangkap kantor ini selalu ramai sejak pukul 08.00 samapai dengan pukul 17.00 WIB. Ia pun sangat bersyukur atas karunia Allah dan bantuan dari berbagai pihak, ia bisa menjadi seperti saat ini.

Setelah malang melintang di dunia usaha, ia pun berpesan kepada kaum hawa yang akan atau sedang menjalankan usaha

bahwa “mentor clarity is power.”Hal ini berarti bahwa kejelasan adalah kekuatan. Seorang calon pengusaha harus memiliki guru, coach atau mentor untuk belajar. Akan lebih mahal jika hanya belajar langsung dari pengalaman. Oleh sebab itu, keberadaan mentor bisnis sangatlah penting agar calon pengusaha dapat mengambil langkah-langkah yang lebih obyektif dan prospektif.

Noor Liesnani Pamella & Sunardi Syahuri



Dok. http://lifestyle.kompasiana.com

Bagi warga Yogyakarta tentu tak asing mendengar nama Pamella. Pamella merupakan sebuah nama branding suatu swalayan yang terkenal di Yogyakarta. Nama Pamella Swalayan sendiri berasal dari sang pemilik usaha tersebut, yaitu Noor Liesnani Pamella. Ia menjalankan usaha tersebut bersama suaminya, Sunardi Syahuri

Noor Liesnani adalah anak pertama dari 4 bersaudara yang dilahirkan dan dibesarkan oleh orang tua. Ia tinggal bersama dalam sebuah keluarga besar yang dihuni 3 kepala keluarga. Masing-masing keluarga tersebut memiliki usaha sendiri

diantaranya: Perusahaan batik, perhiasan imitasi, agen bedak Yayi yang terkenal pada waktu itu, dan toko perlengkapan kepanduan (pramuka).

Pada usia 8 tahun, Noor Liesnani dan keluarganya memisahkan diri dari keluarga besar dan menempati rumah baru yang terletak di Jalan Kusumanegara Yogyakarta. Sementara itu, sisa lahan pada bangunan rumah baru tersebut dimanfaatkan oleh Ayah dan Ibunya untuk membuka usaha baru yang jauh berbeda dengan usaha sebelumnya yaitu: penjualan ikan segar (kolam), peternakan ayam, penjualan tanaman hias, buah-buahan dan penggilingan padi.

Usaha yang dijalankan oleh kedua orang tua Noor Liesnani berangkat dari modal pinjaman bank. Usahanya pun dapat berjalan dengan lancar dan mampu berkembang. Namun, kondisi itu mulai berubah saat Ayahnya jatuh sakit dan meninggal dunia. Usaha yang telah dibangun mengalami kerugian, berantakan dan akhirnya hancur karena tidak ada yang mengelola. Selain itu, masih ada hutang bank yang harus dilunasi.

Akhirnya, Noor Liesnani dan sang Ibu harus berjuang banting tulang untuk dapat melunasi semua hutang kepada bank yang sangat memberatkan. Ia berjuang bersama Ibunya untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga dan ketiga adiknya yang masih SD dan TK. Sebagai anak sulung, ia merasa ikut bertanggungjawab terhadap adik-adiknya yang masih kecil. Bagi Noor Liesnani yang pada waktu itu berusia 15 tahun berpendapat bahwa bekerja dengan modal pinjaman dari bank itu sangat menakutkan. Bahkan ia beranggapan bahwa bank itu jahat. Dari peristiwa tersebut ia berjanji pada diri sendiri dan bertekad bahwa ia tidak akan pernah meminjam modal dari bank.

Noor Liesnani pada waktu itu duduk di kelas 2 SMP membantu Ibunya dengan berdagang pakaian sistem door to door (pintu ke pintu) di luar jam sekolah. Sedangkan Ibunya menjahit pakaian di rumah. Beruntung, Ayahnya masih meninggalkan warisan sepetak sawah seluas 400 meter persegi yang diharapkan dapat menambah penghasilan keluarga dan melunasi hutang bank. Dengan penuh tekad dan semangat, Noor Liesnani bersama sang Ibu mendirikan sebuah warung

kelontong berukuran 5 x 6 meter yang diberi nama “FLORA” di Jalan Kusumanegara 121 Yogyakarta. Bersyukur, warung kecil tersebut makin berkembang dan barang daganngannya pun semakin lengkap sehingga mereka dapat melunasi semua hutang bank.

Aktivitas dan perhatian Noor Liesnani terhadap perkembangan dan kemajuan Toko Flora sangat besar. Sehingga mengganggu konsentrasinya dalam belajar. Bahkan ketika duduk di kelas 3 di SMA 3 Padmanaba Yogyakarta, ia tidak bisa mengikuti ujian akhir (EBTA). Sehingga ia pun tidak memiliki ijazah SMA. Oleh karena itu, ia memutuskan diri untuk keluar dari dunia sekolah dan mulai memusatkan pikiran serta tenaganya untuk pengembangan usahanya. Kegigihan dan pengorbanannya membuahkan hasil ketika ia dapat memperluas warung menjadi 5 x 15 meter.

Pada tahun 1975, Noor Liesnani menikah dengan Sunardi Syahuri. Saat itu, suaminya masih duduk dibangku kuliah. Ia menjalankan pernikahan sambil kuliah di IAIN Sunan Kalijaga sekaligus mengajar di STM Muhammadiyah sebagai tenaga honorer. Suaminya, Sunardi Syahuri berasal dari keluarga yang

memiliki perusahaan tenun ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin) yang memproduksi stagen, handuk dan kain lap dengan beberapa karyawan/wati. Secara tidak langsung, keduanya; baik Noor Liesnani dan suami memiliki latar belakang dan keturunan sebagai pengusaha.

Saat usianya memasuki angka ke 20, ia bersama suami sepakat untuk membuka usaha sendiri. Keputusan mereka berdua pun mendapat persetujuan dan dukungan dari pihak keluarga. Ia pun mendapat pinjaman dari Ibunya sebagai modal awal. Ia pun merealisasikan janji dan tekadnya di masa lalu yang tak mau meminjam uang di bank sebagai modal usaha. Di samping itu, suaminya yang juga seorang Mubaligh mendukung langkah sang istri dan berpendapat bahwa bunga bank itu haram hukumnya. Maka jadilah usaha mereka tidak menggunakan kredit bank dalam hal permodalan.

Sejak saat itulah, tepatnya pada tanggal 14 September 1975 mereka berdua mendirikan sebuah warung baru dengan nama "PAMELLA" yang diambil dari nama terakhir dari sang pemilik; Noor Liesnani Pamella. Warung tersebut berdiri di Jalan Kusumanegara, tepat di samping barat Toko Flora dengan

ukuran 5 x 5 meter dengan modal awal sebesar Rp 150.000. Pada waktu itu, modal tersebut senilai dengan emas 60 gram yang merupakan pinjaman dari Ibunya.

Noor Liesnani Pamella dan Sunardi Sahuri benar-benar membulatkan niat dan tekad semata-mata hanya beribadah kepada Allah dalam bekerja. Di dalam benak mereka berdua tertanam sebuah pemikiran bahwa bila suatu saat nanti usahanya berhasil, maka langkah pertama yang mereka lakukan adalah menunaikan zakat, dilanjutkan hewan qurban, dan berharap kelak bisa menunaikan ibadah haji berdua.

Waktu bergulir demikian cepatnya, Pamella Swalayan pun terus berkembang. Setelah 3 tahun berjalan, pada tahun 1978 Pamella Sawalayan dapat memperluas areanya dari 5 x 5 meter menjadi 5 x 15 meter. Hal itu tak lepas dari kerja keras dan keuletan yang dilakukan oleh Noor Liesnani dan suaminya.

Sejak saat itu, mereka mulai merekrut beberapa pegawai, karena sebelumnya hanya mereka berdua yang mengerjakan semuanya mulai dari order sampai penjualan. Alhamdulillah berkat hasil kerja keras, rajin menabung, dan do'a, sehingga pada tahun 1979 untuk pertamakalinya mereka dapat

menunaikan Ibadah Haji ke tanah suci. Kemampuan membiayai Ibadah Haji tersebut tidak terlepas dari hikmah kejadian KNOP (Kebijaksanaan Nopember 1978) dimana harga emas melambung tinggi tiap gramnya dari Rp 2.500 menjadi Rp 6.000 dan barang-barang kebutuhan sehari-hari pun meningkat tajam layaknya krisis moneter 1998.

Berkat hubungan baik yang dilakukan Noor Liesnani Pamella dan suaminya kepada supplier berbuah keuntungan. Mereka bisa mendapat barang-barang dengan harga lama sebelum ada kepastian kenaikan harga. Kesempatan tersebut tentu saja tidak dibuang begitu saja, mereka membelanjakan seluruh uang untuk kepentingan tersebut, tentu saja dengan konsekuensi untuk sementara toko ditutup sampai ada kepastian mengenai harga.

Selama mereka berdua berada di tanah suci untuk menunaikan Ibadah Haji, Toko Pamella tetap dibuka dan sementara dikelola oleh Ayah mertuanya. Sepulang dari haji, keberuntungan pun segera mengalir ke pundi-pundi tabungan mereka. Barang dagangan dan uang tabungan semakin meningkat sehingga mereka memutuskan untuk menyisihkan

sebagiannya untuk membeli tanah baru. Di samping itu, mereka juga memperluas toko yang terletak di Jalan Kusumanegara untuk kedua kalinya menjadi 5 x 30 meter. Pada tahun 1984, Toko Pamella dibangun kembali menjadi 2 lantai karena pelanggan semakin meledak dan dagangan semakin laris. 10 tahun kemudian, tepat pada tahun 1994 toko tersebut kembali dibangun menjadi 4 lantai.

Pencapaian dan kesuksesan dalam membangun bisnis tersebut, tidak lantas menyurutkan semangat mereka untuk terus berusaha dan berdo'a mudah-mudahan suatu saat diberi tambahan rezeki oleh Allah. Bersyukur, pada Maret 2000, mereka diberi kekuatan oleh Allah untuk membeli tanah seluas 1650 meter persegi dan kebetulan sekali; tanah tersebut terletak di sebelah barat toko lama, namun pada bagian belakang dapat bersambungan. Tanah seluas 540 meter persegi digunakan untuk perluasan swalayan dan sisanya dimanfaatkan untuk area parkir demi kenyamanan konsumen khususnya yang berkendara roda empat karena sebelumnya sebagian besar konsumennya hanya berkendaraan roda dua.

Selain melakukan perluasan dan pembangunan Pamella 1 yang berada di Jalan Kusumanegara, mereka juga terus menabung agar bisa membeli tanah. Dan diharapkan dari tanah-tanah yang telah terbeli tersebut dapat didirikan cabang-cabang Pamella. Hingga saat tahun 2015, Pamella Swalayan tercatat telah memiliki 8 cabang yang tersebar di setiap sudut kota Yogyakarta; Jl. Pandean, Jl. Wonocatur Bantul, Jl. Pramuka, Jl. Tegal Turi, Jl. Raya Candi Gebang Sleman, Purwomartani dan Jl. Lowanu. Selain mengembangkan usaha di bidang retail swalayan, Bu Noor Liesnani Pamella juga mengembangkan unit usaha lain seperti SPBU Pamella di Jalan Lowanu, Toko Besi Pamella, Pamella Barber shop, Pamella Futsal, dan Pamella Beauty Centre.

Bagi Noor Liesnani dan suaminya, memilih lokasi usaha yang tepat merupakan salah satu penentu keberhasilan dalam pengembangan usaha retailnya. Beberapa trik yang mereka gunakan sebagai bahan pertimbangan pemilihan lokasi usaha antara lain:

1. Lokasi padat penduduk, banyak dilewati kendaraan dan pejalan kaki

2. Lokasi terletak di pinggir jalan dua arah

3. Dekat dengan pasar

4. Tidak di tengah kota

5. Mengamati kondisi sosial ekonomi masyarakat yang ada di sekitar lokasi.

Dari tahun ke tahun, zaman semakin maju dan berkembang. Perubahan pun perlu dilakukan agar tetap dapat bertahan dan menjadi pilihan no. 1 bagi masyarakat. Tak ingin tergusur dari percaturan bisnis retail, maka Noor Liesnani melakukan perubahan management system. Berangkat dari ilmu yang ia peroleh setelah mengikuti pelatihan manajemen mini market yang diselenggarakan oleh Departemen Koperasi bekerjasama dengan Hero Supermarket dan Yayasan Prasetya Mulya (YPM) pada tahun 1995, ia banyak melakukan perubahan dan inovasi. Ia mulai menerapkan sistem swalayan secara bertahap terhadap toko Pamella yang dimilikinya. Mulai dari mengatur lay out, space management swalayan dan sumber daya manusia. Setelah melakukan perubahan tersebut, omsetnya pun semakin meningkat.

Sejak Pamella mengalami perubahan manajemen (swalayan dan SDM), seluruh pekerjaan yang semula dikerjakan oleh Noor Liesnani dan suami kini berubah. Ia mulai memberi tugas dan tanggungjawab tertentu kepada karyawan. Ia memilih dan membimbing karyawan agar memiliki ketrampilan dan kemampuan dalam manajemen swalayan. Hal ini bertujuan agar Pamella Swalayan dapat berkembang.

Ternyata semangat Noor Liesnani untuk mempraktekkan ilmu yang diperolehnya dari pelatihan tersebut mendapat apresiasi yang baik dari Departemen Koperasi khususnya, sebagai penyelenggara kegiatan. Oleh karenanya, pada bulan April 1996 secara simbolis Menteri Koperasi Bapak Subiyakto Cokrowardoyo yang didampingi beberapa konglomerat nasional seperti Sudwikatmono dan Sofyan Wanandi meresmikan Pamella Swalayan.

Noor Liesnani pun menancapkan visi di dalam perusahaannya yaitu menciptakan brand image Pamella Swalayan Supermarket sebagai trend supermarket muslim di Daerah Istimewa Yogyakarta. Visi tersebut ia jabarkan ke dalam misi perusahaan sebagai berikut:

1. Berusaha menerapkan sistem ekonomi yang Islami
2. Membantu upaya pemerintah dalam menyelesaikan masalah pengangguran dengan menyediakan lapangan pekerjaan yang layak.
3. Berupaya meningkatkan kualitas SDM Pamella Swalayan Supermarket sedemikian sehingga memiliki pola hidup dan sikap yang Islami.
4. Senantiasa memperbaiki management system Pamella Swalayan Supermarket menuju profesional
5. Memperluas jaringan bisnis melalui ikatan kemitraan dengan UKM dan koperasi.

Selanjutnya yang tidak kalah penting, Sunardi Syahuri dan Noor Liesnani Pamella yang dikaruniai 5 (lima) orang anak yaitu dr. Liza Aditya Sari, Muhammad Subhan Khadafi, Lc. (sedang kuliah S2 di IIU Malaysia), Noor Saif Muhammad Mussafi, M.Sc., Wildan Zia Muhammad Dani (sedang kuliah di FE UII dan Fakultas Filsafat UGM), dan Himmatunnafida Noor Afifa (sedang sekolah di Madrasah Mu´allimaat Muhammadiyah), memiliki semboyan hidup yang senantiasa

dipegang teguh yaitu Kerja Keras, Taat Beribadah, Selalu Berdo'a, Hemat, Sederhana, Ikhlas, dan Jujur. Ia pun selalu berpesan kepada para pemuda yang ingin berwirausaha untuk menyisihkan 2,5 % dari keuntungan untuk zakat. Nilai-nilai yang bisa kita teladani dari seorang Noor Liesnani adalah bebas riba, kerja keras, taat beribadah, selalu berdoa, hemat, sederhana serta ikhlas dan jujur dan gemar bersedekah.

Agus Pramono



Dok. http://indonesiayoungentrepreneurs.com

“Dimana ada kemauan di situ ada jalan”

Begitulah salah satu prinsip hidup yang dipegang teguh oleh Agus Pramono, hingga membawanya menjadi seorang pengusaha ayam bakar yang sukses dan terkenal di Jakarta. Berbekal ijazah SMA, ia mengawali perjuangan dengan menjadi karyawan restoran dan jualan roti keliling. Namun hanya berselang 1 dasawarsa, Agus Pramono mampu menjadi juragan ayam bakar yang omsetnya

ratusan juta perbulan dan memiliki otlet di berbagai daerah bahkan di luar negeri.

Pria kelahiran Madiun, 28 Agustus 1974 ini rela merantau ke Jakarta setelah lulus SMA. Tepatnya pada tahun 1994, Ia bekerja sebagai karyawan restoran cepat saji CFC (California Fried Chicken) di Jakarta sebagai cooker. Tiga tahun kemudian pada tahun 1997, ia memutuskan untuk keluar dari CFC dan bekerja sebagai operasional rumah makan yang melayani jasa catering untuk even-even khusus. Pada waktu itu sedang marak usaha properti sehingga banyak peluncuran perumahan-perumahan yang membutuhkan jasa catering. Namun hal itu tak berlangsung lama, pada tahun 1998 tragedi dan krisis ekonomi mendera kawasan Asia termasuk Indonesia. Order yang mulanya banyak antre berubah drastis, nyaris tak ada satu pun order yang masuk.

Sejak peristiwa itu, ia resmi menjadi pengangguran. Ia pun mulai bangkit dan berusaha untuk mengumpulkan rupiah demi rupiah. Ia pun mencoba menulis puisi dan membuat vinyet untuk dikirimkan ke sejumlah media massa. Agar dapat dimuat, ia pun mengantar sendiri hasil karyanya ke redaksi. Ia pun berusaha melamar pekerjaan ke sejumlah perusahaan. Namun, tidak ada

satupun lamarannya yang membuahkan hasil. Pada tahun yang sama, ia melamar pekerjaan sebagai OB atau Office Boy di sebuah perusahaan konsultan atas saran dari temannya. Menyapu, mengepel dan memfotokopi dokumen adalah pekerjaan rutin yang tiap hari ia lakukan. Namun disela-sela kesibukannya tersebut, ia menyempatkan diri untuk belajar mengoperasikan komputer. Setelah berhasil menguasai operasi komputer, ia pun mencari penghasilan tambahan dengan membuka jasa pengetikan skripsi.

Meski sudah berusaha keras untuk mendapatkan penghasilan tambahan, tetapi tuntutan ekonomi berkembang jauh lebih pesat, sehingga ia merasa posisinya sebagai karyawan tidak bisa dipertahankan lagi. Ia pun berfikir untuk keluar dan memulai usaha sendiri.

Mas Mono, begitulah ia sering dipanggil oleh teman-temannya. Ia memiliki keinginan untuk membuka warung makan seperti yang ada di dekat kantornya. Namun dengan hanya berbekal modal Rp 500.000 rasanya jelas tak cukup untuk mewujudkan keinginannya tersebut. Ia pun berfikir keras, usaha apa yang cepat mendatangkan uang sehingga dapat memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Akhirnya

berjualan pisang coklat menjadi pilihan alternatif yang mampu dijalankannya saat itu.

Berbekal Rp 500.000, Mas Mono membelanjakan modalnya untuk membeli gerobak dan bahan baku. Ia pun mulai keliling mendorong gerobaknya dan menjajakan pisang coklat dari sekolah ke sekolah lain. “Setiap SD jam istirahatnya berbeda. Saya selalu berpindah-pindah menyesuaikan jam istirahat beberapa SD,” kata Mas Mono.

Di tengah kesulitan hidup ia ia jalani, Mas Mono mengambil keputusan berani untuk menyunting pujaan hatinya, Nunung. Ia pun dikaruniai seorang buah hati yang diberi nama Novita Anung Pramono. Pasangan muda ini pun hidup di satu kamar kontrakan dan tidur hanya beralaskan tikar tanpa kasur. Agar sedikit empuk Mas Mono menganjal tikarnya dengan kardus-kardus bekas.

Setelah menikah dan memiliki anak, Mas Mono masih tetap menjalankan usahanya berjualan pisang coklat. Jika dagangannya masih tersisa, ia “mangkal” di depan Universitas Sahid. Sedangkan sang istri mengambil pekerjaan di subkontraktor kardus sepatu untuk membantu suaminya. Mas Mono pun merasa kasihan melihat istrinya kecapean bekerja melipat-lipat kardus sepatu.

“Urip kaya cakra manggilingan”

Begitulah ungkapan yang dijadikan motivasi Mas Mono dalam menjalani kehidupan. Artinya hidup ini ibarat roda yang berputar, kadang di atas dan kadang di bawah. Hal itulah yang menyebabkan Mas Mono tidak mudah berputus asa. Hingga pada suatu hari tahun 2000, ia melihat ada lapak kosong yang tidak terpakai di depan Universitas Sahid. Mimpinya untuk memiliki sebuah warung makan pun kembali menyeruak. Ia pun bertekad untuk mulai merajut mimpinya. Didukung oleh sang istri yang jago masak, ia beralih profesi sebagai pedagang ayam bakar kaki lima.

Pertama kali jualan, Mas Mono membawa 5 ekor ayam yang ia jadikan 20 potong. Pada waktu itu yang laku pun hanya 12 potong. Selain itu, barang dagangannya terjatuh ke pasir karena belum mahir membawa gerobak barunya yang lebih besar. Terpaksa ayam tersebut harus dibersihkan dahulu. “Kalau orang lain mungkin sudah mikir macam-macam. Wah ini tanda sepi, nggak laku, karena baru mau jualan ayamnya sudah jatuh, sial. Namun, kalau saya justru berpikir lain. Wah, ini pertanda bagus, dagangan saya bakal laku. Sebab, saya menggunakan otak kanan. Selalu optimis dan percaya

diri," begitulah ungkap Mas Mono dengan tegas. Dan ia tetap bersyukur bahkan ia masih bermimpi memiliki sebuah lapak sendiri.

Pada waktu itu, Mas Mono setia melayani pembeli yang datang dari pagi hingga jam 14.00, karena selepas itu bergantian dengan pedagang sore yang menjajakan pecel lele, seafood dan lain sebagainya. Dengan memakai kaos, celana gombrang dan sandal jepit ia semangat melayani pelanggan. Sebagian pembelinya adalah mahasiswa dan orang kantoran yang bekerja di wilayah tersebut.

Kombinasi antara menu yang enak dan ketekunan, sedikit demi sedikit usaha ayam bakar Mas Mono membuahkan hasil. Hari demi hari, minggu berganti minggu, tahun beranjak tahun ayam bakarnya semakin laris. Warungnya yang semula hanya menghabiskan lima ekor ayam sudah mampu menjual 80 ekor ayam per harinya. Ia pun mulai menambah karyawan yang semula hanya satu (1) menjadi beberapa orang.

"Meskipun warung saya hanya kaki lima, namun saya menerapkan standar operasional rumah makan besar. Karyawan memakai seragam, tidak memelihara kuku panjang, tidak berkumis dan tidak berjenggot,"terang Mas Mono.

Lantaran adanya standar tersebut, warung Ayam Bakar Mas Mono menjadi terlihat berbeda dibandingkan warung kaki lima lain sehingga warung tersebut mengalami pertumbuhan pesat. Meski kondisi ekonomi semakin membaik, sang istri tidak lantas berdiam diri. Sang istri berjualan nasi uduk di dekat sebuah kantor di jalan M.T Haryono. Bahkan warung nasi uduk yang ia buka antara pukul 06.00 – 10.00 mampu meraup omset Rp 800.000/hari.

Satu demi satu pintu rejeki Mas Mono mulai terbuka lebar. Keberuntungan pun datang kepadanya, ketika seorang pelanggan yang berprofesi sebagai presenter dunia lain Trans TV, menyarankan agar Mas Mono menawarkan jasa katering ke stasiun televisi tersebut. Pucuk dicinta ulam pun tiba. Tanpa berbelit, ia pun mendapat proyek tersebut. Tak lama kemudian, saluran TV Nasional lain pun mengikuti langkah Trans TV, seperti Anteve dan TV 7 (sekarang Trans 7).

Selain mengurusi katering di stasiun TV, Mas Mono mulai melakukan ekspansi terhadap warungnya. Lagi lagi, rejeki datang melewati salah satu pelanggannya yang menawarkan sebuah ruang usaha di Jalan Tebet Raya No.57 meski tidak luas. Di tempat tersebut, Mas Mono hanya dapat menaruh 2 meja kecil. Tak

disangka, pelanggan membludak datang silih berganti dan rela antre sambil berdiri. Semenjak itulah, Mas Mono mulai memakai merek dagang "Ayam Bakar Kalasan Mas Mono"

Melihat animo pelanggan yang cukup tinggi, Mas Mono membuka cabang lagi di Jalan Tebet Timur Dalam. Cabang baru yang dimaksudkan untuk menampung pelanggan lama, ternyata mampu menjaring pelanggan baru yang tak kalah banyaknya. Hingga saat ini terhitung ada 64 cabang yang dimilikinya yang tersebar di berbagai daerah hingga di Malaysia dengan 1.000 karyawan.

Mas Mono mengaku bahwa dalam menjalankan usahanya; dari awal hingga kini, warung Ayam Bakar Kalasan Mas Mono tidak pernah menggunakan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Ia pun mengaku sampai saat ini belum memiliki rumah dan mobil pribadi. Rumahnya masih kontrak dan 3 mobil yang ia miliki adalah mobil operasional. Walaupun begitu, jika ia mau hanya dengan omsetnya 1 bulan saja ia mampu membeli rumah atau mobil pribadi sekaligus. Mengapa demikian? Hanya satu alasannya; yaitu menggunakannya untuk mengembangkan usaha. Baginya, ukuran sukses bukanlah dilihat dari rumah yang mentereng

dam mobil yang keren. Melainkan apa yang menjadi kebutuhannya dapat terpenuhi.

Salah satu kebiasaan positif Mas Mono yang sangat menginspirasi adalah kesenangannya belajar sesuatu yang baru untuk meningkatkan kualitas hidupnya. Ia pun memiliki tekad yang kuat untuk terus bekerja keras agar dapat membahagiakan orang-orang yang menyayanginya. Selain itu, kunci sukses dalam mengembangkan usaha adalah memiliki sifat "Malas"; malas jika hanya memiliki usaha kecil, malas jika hanya punya 1 cabang, malas jika penghasilannya hanya sedikit, dst.

Sederet prestasi yang diraihnya dan usaha Mas Mono selama ini benar-benar membuktikan bahwa "Dimana ada kemauan disitu pasti ada jalan" dan "Hidup bagaikan roda berputar", tidak selalu orang miskin akan terus miskin dan orang kaya akan terus kaya. Melihat kesuksesannya dalan berbisnis kuliner, saat ini ia dipercaya menjadi mentor nasional di Entepreneur University (EU). Berbekal pengalaman dan gelar S3-nya (SD, SMP, SMA) :) ia kerap mengisi ceramah atau seminar kewirausahaan untuk memberi motivasi bagi para calon pengusaha muda. Pria 41 tahun yang memiliki hobi fotografi ini pun sering memperlihatkan foto-foto kisah perjalanan

hidupnya sejak merintis usaha hingga sukses seperti saat ini. Nilai-nilai yang dapat kita pelajari dari mas mono adalah berani memulai, sabar, syukur, dan gemar bersedekah.



Dok. http://securiforce.com.my

Datuk Dr. Maznah; adalah Ketua Eksekutif Grup Securiforce. Ia telah membawa Securiforce menjadi perusahaan terbesar di Malaysia dan berhasil menyaingi lebih dari 400 perusahaan dalam bidang yang sama. Kini ia mengepalai 65 buah cabang, 6000 karyawan dengan layanan Securiforce yang tidak terbatas pada “Static Guard” saja, tetapi juga mencakup logistik, cash-in-transit, manajemen kas, kualitas - tech cargo management, layanan 'Armoured trucking', dan berbagai

layanan yang lain. Selain itu perusahaannya juga menyediakan senjata api dan memproduksi van tahan peluru.

The Iron Lady. Begitulah sebutan yang melekat pada dirinya. Ia adalah seorang *bussiness woman* yang dinamis, berpikiran positif, tangguh dan berani menanggung risiko. Ia adalah seorang 'pendidik', guru atau mentor bisnis serta aktivis kemasyarakatan yang dikenal oleh seluruh tingkat masyarakat baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Ia pun telah didaulat menjadi tokoh masyarakat Malaysia di berbagai organisasi dan mendapatkan berbagai macam penghargaan. Selain itu, ia pun telah menulis berbagai buku tentang bisnis dan motivasi.

Berangkat dari pengalamannya sebagai guru bahasa Melayu dan penerjemah kepada beberapa duta asing dan perusahaan multinasional, Ia berani mengambil langkah besar untuk mengembangkan karir menjadi seorang pengusaha. Berbekal modal RM 5,000, ia bersama sang suami membeli perusahaan yang sudah hampir bangkrut. Bereka berdua sangat berhati-hati dalam menjalankan usaha, namun tidak berarti mereka tidak pernah berhadapan dengan waktu sulit. Sejak awal

membangun usaha, mereka menekankan untuk **tidak menggunakan pinjaman dari bank** atau lembaga keuangan lain. Bahkan ketika perusahaannya berkembang dan sukses pun mereka tetap memegang prinsip tersebut. Hal ini karena mereka tidak ingin terkena bala atau musibah yang terjadi akibat berhutang dan terkena riba. Ia pun mengingatkan kepada para calon pengusaha untuk menggunakan uang sendiri dan jangan memulai usaha dengan jumlah modal yang terlalu besar.

Dibalik kesuksesan yang diraih Securiforce melalui tangan dingin Datuk Maznah Hamid, terdapat kunci-kunci keberhasilan yang diterapkan dalam menjalankan usahanya. Salah satu kunci kesuksesannya adalah dengan memegang teguh prinsip "Kita harus sanggup bekerja lebih dari gaji yang dibayar. Sehinga kita akan mendapatkan lebih dari apa yang kita kerjakan." Selain kerja keras, Datuk Maznah melakukan kebijakan perencanaan, strategi pelaksanaan dan menekankan kedisiplinan. Demikianlah yang dilakukan oleh Datuk Maznah Hamid sehingga ia berhasil mengubah perusahaan bangkrut menjadi perusahaan terbesar dan sukses mengungguli perusahaan lain sejak 30 tahun yang lalu. Keberhasilan ini, sangat dikagumi

oleh berbagai pihak dan segala lapisan masyarakat. Prinsip keberhasilan beliau adalah 'modal bisnis yang sebenarnya adalah dirinya sendiri'.

Datuk Maznah Hamid sering bertemu dengan orang yang ingin berbisnis, tetapi mereka beralasan tidak memiliki modal dan menemukan masalah keuangan yang menjadi kendala utama memulai bisnis. Walaupun Pemerintah Malaysia selalu mendorong orang Melayu untuk berbisnis dengan berbagai inisiatif dan usaha dilakukan. Namun, bagi Datuk Maznah yang telah memiliki pengalaman lebih dari 30 tahun berpedoman bahwa modal bisnis yang utama adalah dirinya sendiri, minat, ketekunan, sifat berani, siap berkorban keringat, air mata, waktu, tenaga dan uang demi mencapai apa yang dicita-citakan. Selain itu, hendaknya menggunakan modal pribadi atau keluarga dalam memulai bisnis agar dapat diketahui perkembangan usaha dan minat. Jika usaha tersebut gagal atau tidak sesuai dengan harapan, maka tidak perlu susah memikirkan membayar hutang kepada bank.

Lahir dan dibesarkan di Kedah, Datuk Maznah menghabiskan masa kecil di desa sederhana; Air Hitam. Namun,

masa kecilnya tidak semanis dan seindah anak-anak kecil yang lain. Ia harus menerima kenyataan bahwa orangtuanya bercerai ketika ia berusia lima tahun dan meninggalkannya dalam pengasuhan sang nenek. "Nenek saya sangat konservatif. Dia mendorong saya untuk belajar dengan baik untuk mendapatkan pekerjaan yang layak dan kemudian menetap dengan suami yang baik. Tapi saya ingin lebih" kenang Datuk Maznah. Begitulah semangat, pengalaman dan kerja keras telah mengantarkannya menjadi pengusaha sukses dalam bisnis penyedia jasa keamanan dan logistik; Securiforce.

Kini, Securiforce telah memiliki beberapa anak perusahaan yang berkembang. Antara lain Danau Lumayan, sebuah divisi pengembang properti di Bandar Tun Razak yang fokus pada pembangunan apartemen, kondominium mewah, penthouse eksklusif dan kompleks bisnis. "Pengalaman memberi pelajaran. Ide dan inovasi bisnis muncul ketika saya harus menjadi penjaga di supermarket dan rumah tinggal VVIP sewaktu pengawal saya mengambil cuti kerja Idul Fitri. Pengalaman yang mahal itu ternyata berhasil melahirkan inovasi dan sistem keamanan lebih canggih serta memenuhi kebutuhan pelanggan,"

kata Datuk Maznah. Securiforce juga sudah melebarkan sayap ke tingkat internasional dengan mendirikan Securiforce Logistik sebagai agen pengiriman via darat, laut dan udara sampai ke wilayah Asia, Eropa dan Timur Tengah. Selain itu, Securiforce juga memberikan paket keselamatan yang lengkap dan total, serta menjadi pelopor konsep 'total security' dalam usaha penyedia layanan keamanan. Kini, ia telah memiliki cabang di Singapura, Bangkok, Cina, Korea, Turki dan Jerman.

Pada tahun 1990, Datuk Maznah Hamid diundang oleh TV3 untuk memberikan motivasi. Hal itu berdasarkan keunggulan karakteristik kepemimpinan dan kewirausahaan yang begitu signifikan pada dirinya. Sejak saat itu, ia mulai dikenal dan menjadi motivator pengusaha sukses dan sering muncul di layar kaca dari berbagai stasiun televisi, sebut saja di TV1, TV2, TV3 dan Astro. Selain melalui media televisi, ia juga kebanjiran tawaran untuk mengisi acara di radio, talk show, seminar maupun lembaga pendidikan tinggi. Popularitasnya pun semakin menjulang dan menempatkannya sebagai tokoh masyarakat yang disegani.

Ibu dari 5 anak yang memberikan pendidikan kewirausahaan sejak kecil ini telah menaruh perhatian yang besar terhadap pembangunan dan pemberdayaan manusia. Oleh sebab itu, ia mendirikan Maznah Motivational Center (MMC); sebuah lembaga yang mengelola seminar kewirausahaan dan pembangunan manusia. Ketahanan, kekebalan, *guts feeling, persistency* dan *sustaining power* yang ia miliki merupakan aset utama diri beliau yang coba diterapkan kepada masyarakat melalui seminar "Zero to Hero" dan “Awaken The Spirit of Entrepreneurship or Intrapreneurship.”

Datuk Maznah berharap melalui seminar-seminar tersebut dapat membangkitkan dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan di dalam diri setiap insan. Selain giat memberikan motivasi dan seminar kewirausahaan, ia juga berhasil menerbitkan buku yang berjudul “Motvasi Memburu Kejayaan” (versi Melayu dan Mandarin), Buku Mini Seri Rahasia 3K -Kesuksesan, Kebahagiaan dan Kekayaan- serta menerbitkan Album Motivasi Musikal 3K. Ia tulis berdasarkan pengalaman dan prinsip-prinsip yang ia terapkan dalam meraih kesuksesan.

Diluar dugaan, ternyata karya-karya Datuk Maznah mendapat sambutan hangat dari masyarakat Malaysia dan mitranya.

Perhatian Datuk Maznah yang besar terhadap pendidikan dan pemberdayaan manusia tak lepas dari latar pendidikannya yang luas dan selalu giat mempelajari hal baru. Bahkan ia juga meraih Gelar Doktor Administrasi Bisnis di bidang Kewirausahaan, Motivasi dan Modal Pembangunan Insan dari Central State University of New York serta Presiden, Malaysian Association of Professional Speakers (MAPS). MAPS kini merupakan anggota International Federation for Professional Speakers (IFFPS).

Datuk Maznah berprinsip bahwa pendidikan adalah keberhasilan dan keunggulan seseorang. Bukan bergantung pada ijazah dan pengumpulan gelar. Tetapi lebih kepada kecerdasan dan kebijaksanaan seseorang mencari bidang ilmu pengetahuan dan keterampilan yang dapat 'dipergunakan' di kemudian hari di dalam berbagai aspek kehidupan; kemudian mempraktikkannya untuk mendapatkan keunggulan dan keberhasilan karir dan kehidupan pada masa depan serta selalu membuat 'belajar' sebagai aktivitas sepanjang hayat. Nilai-nilai

yang dapat kita teladani dari Maznah Hamid adalah kokoh dan teguh menghindari riba. Kerja keras. Sedekah. Dan selalu mengembangkan SDM diri dan karyawan.

Putra Fajar, CEO PT. Pariwara Billboard



Dok. http://wartakota.tribunnews.com

PT Pariwara adalah perusahaan keluarga yang didirikan oleh Didi Oerip Affandi di Bandung pada tahun 1978. Pada tahun yang sama, istrinya Tien Wartini melahirkan putra keduanya pada tanggal 5 Juni 1978 yang diberi nama Putra Fajar. Dialah yang kini menjadi CEO (Chief Executive Officer) PT. Pariwara.

Sejak awal bidang usaha yang digeluti oleh Didi Oerip Affandi adalah outdoor advertising. Namun, sebelumnya ia lebih banyak bergerak di bidang jasa dengan menjual izin lokasi ke biro-biro iklan. Setelah putra keduanya berhasil

menyelesaikan kuliah S1 Jurusan Marketing Manajemen Universitas Pancasila 2004 sekaligus menyabet gelar S2 di Management Strategy MM Universitas Gadjah Mada pada tahun 2006, ia langsung didaulat memimpin bisnis Ayahnya. Putra tertarik meneruskan usaha keluarga karena ingin membahagiakan Mamanya. Selain itu, Putra sangat kagum dengan sosok Ayahnya.

Ia pun mulai melakukan pembenahan dari segi layanan hingga SDM (Sumber Daya Manusia). Pada waktu itu mindset bisnisnya sangat dipengaruhi oleh buku “Rich Dad, Poor Dad” karya Robert Kiyosaki dan ilmu yang diperolehnya saat kuliah S2 di MM UGM. Merasa tak cukup ilmu untuk mengembangkan bisnis Ayahnya, ia juga mengikuti pelatihan bisnis di Action Coach selama 4 (empat) tahun. Saat ini, Ia masih mempunyai mentor bisnis dari Syariah Business Coach.

Putra melihat perkembangan bisnis Ayahnya tidak progresif. Perusahaan hanya memberi layanan izin papan reklame billboard dan penawaran jasa sewa titik billboard yang dimiliki kepada agensi periklanan lainnya. Ia pun memberanikan diri untuk melakukan perubahan dengan menghadirkan layanan

yang tidak hanya fokus pada sewa izin. Ayah dari tiga anak ini kemudian menghadirkan inovasi berupa aneka layanan placement di media luar ruang. Mulai dari media placement di kabin ruang pesawat, badan kereta, lantai dan pintu lift mall, dinding gedung mall, hingga yang paling anyar adalah pedaling (sepeda iklan keliling) atau billing—alias billboard keliling.

Putra Fajar. Pria 37 tahun tersebut menghadirkan inovasi periklanan dengan billing karena saat ini pemerintah kota sudah mulai membatasi billboard yang dianggap telah merusak tata kota. Selain itu, biaya izin memperoleh titik billboard sekarang sudah sangat mahal. Oleh karena itu, ia meluncurkan billing yang menyasar keramaian, salah satunya di area car free day.

Hasilnya, paska perubahan yang dilakukan oleh Putra, omset bisnis sang Ayah tumbuh berlipat, hingga tembus puluhan miliar rupiah. Bahkan, inovasi layanan billboard keliling yang baru saja diluncurkan pada tahun 2014 lalu itu sudah mampu meraih klien kakap. Klien-klien yang telah memanfaatkan billing adalah Bank Syariah Mandiri, CIMB Niaga, ANZ, Kirin, Wana Artha Life, BNI Life, Rumah123.com, Maton House, Hilside Colony, Al-Ma'ariej Muslim Residence, Golden Land,

Ceu-Eneng, Komunitas Pengusaha Tanpa Riba, SalingSapa.Com, HR Foto Studio, SBC Global, Vins Baby Shop, KEIIA, Me & Jilbab, dan lainnya.

Di tengah bisnis yang sedang meroket, Putra memilih mengubah filosofi bisnisnya. Hal ini bermula pada tahun 2012, Putra menerapkan filosofi "Berbisnis yang dapat memberikan manfaat untuk sesama dan Allah meridhoi serta memberkahi." Pada tahun 2013, ia bergabung dengan komunitas #Pengusaha Tanpa Riba. Ia mengaku setelah bergabung dengan komunitas tersebut dan melakukan perubahan, hatinya merasa nyaman. Namun demikian, ia perlu beradaptasi dengan perubahan tersebut, terutama terhadap tim perusahaan.

Putra Fajar yang kini telah bergabung dalam Komunitas Pengusaha Tanpa Riba tersebut menuturkan bahwa selain filosofi yang berubah, ia juga mengubah tagline PT Pariwara menjadi "Shar'i World through Impactful Media." Ia yakin perubahan yang telah dilakukannya itu justru akan makin membesarkan bisnisnya.

Secara bertahap; pelan namun pasti, Putra memilih untuk melepas klien-klien kakapnya yang dianggap tidak sejalan

dengan visi dan filosofi bisnis perusahaan. Klien yang dimaksud adalah dari produk perbankan, kartu kredit, asuransi, hingga leasing. Padahal, kontribusi klien perbankan di perusahaannya hampir mencapai 80%. Selain itu, PT Pariwara juga tidak menerima klien dari perusahaan rokok maupun minuman keras. "Saya beralih ke segmen market UKM (Usaha Kecil Menengah). Saya ingin bisnis saya bermanfaat untuk sesama, salah satunya dengan membantu UKM," begitulah ujar CEO PT Pariwara.

Sejalan dengan perubahan haluan bisnisnya membuat omset perusahaan turun drastis. Namun, Ayah dari empat anak ini tetap merasa tenang dan nyaman. Di balik kesulitan tersebut, ternyata ia bersama tim justru mampu melahirkan inovasi baru untuk bisnisnya ke depan. Salah satu contohnya adalah Billing yang akan diluncurkan dalam waktu dekat. Selain itu, ia bersama tim menggagas layanan Bike Sharing. Seperti halnya di luar negeri, layanan Bike Sharing merupakan media placement di roda, keranjang sepeda, hingga body sepeda. PT Pariwara akan bekerja sama dengan Pemerintah Daerah maupun kawasan perumahan untuk menerapkan project tersebut.

Langkah barunya ternyata mendapat sambutan positif sehingga berhasil menggandeng Pemda Bandung dan developer terbesar di Serpong sebagai pilot project-nya. Dalam waktu dekat, ia juga akan mempresentasikan layanan Bike Sharing dengan Gubernur DKI Jakarta; Ahok.

"Kami akan memberikan ratusan hingga ribuan sepeda untuk di tempatkan di titik-titik tertentu. Publik akan menggunakan sepeda itu selama setengah jam secara gratis. Lebih dari setengah jam, masyarakat harus membayar. Sementara sepedanya akan menjadi aset pemda. Adapun kami akan mendapatkan margin dari klien yang ingin beriklan di Bike Sharing. Target tahun ini, omset dapat mencapai Rp 100 Miliar," terang Putra saat diwawancarai Warta kota.

Langkah hijrah yang diambil Putra Fajar tidaklah hanya isapan jempol belaka. Ia berkomitmen penuh untuk menjalankan bisnis halal, bebas dari riba dan bersih dari praktik korupsi dan hal itu telah ia lakukan sejak Juni 2014. PT Pariwara betul-betul ingin mengandalkan diri pada profesionalisme, kreatifitas dan riset pasar, sehingga bisa lebih

berkontribusi melalui kerja kreatif di bidang periklanan, khususnya outdoor advertising.

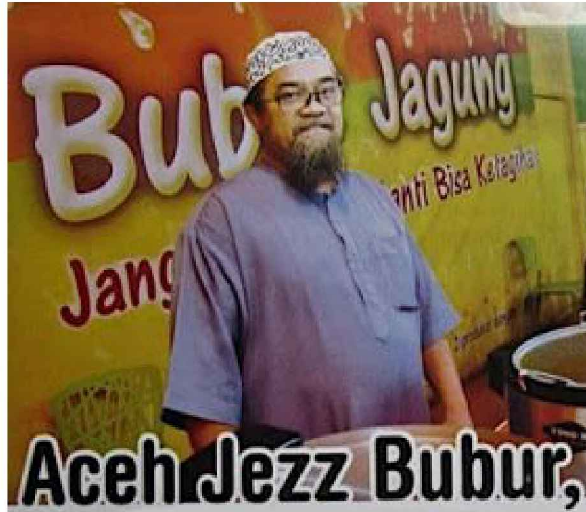
Prinsip baru yang dibangun pada perusahaannya pun mengalami ujian. Ketika itu ada seseorang datang ingin memasang iklan untuk caleg di daerah. Anggarannya adalah Rp 10 miliar, namun calon klien tersebut meminta di-mark up menjadi Rp 20 miliar. Putra Fajar bersama timnya memutuskan untuk menolak proyek tersebut karena bisnis seperti itu dapat merugikan orang lain. Ia menekankan bahwa perusahaan melaksanakan bisnis halal, bersih dan tidak mau main sogok menyogok agar dapat memenangkan tender. Hal itu menjadi prinsip mutlak yang tidak dapat ditunda lagi karena pertanggungjawabannya langsung kepada Allah SWT.

Saat ini, dunia bisnis dan nilai-nilai Islam telah menyatu di dalam perusahaan yang dipimpin oleh Putra Fajar. Ia melakukan perbaikan manajemen perusahaan. Semua nilai-nilai dan budaya kerjanya berpegang pada ajaran Islam. Ia membiasakan karyawan untuk melakukan shalat dhuha di kantor pada jam 8 pagi. Bukan bermaksud untuk mewajibkan yang sunnah, namun

Putra Fajar berharap dengan merutinkan amalan sunnah dapat memberikan nilai positif dan kerberkahan pada perusahaan.

Selain melaksanakan sholat dhuha dan shalat wajib berjamaah, sebagai direktur utama, ia membiasakan karyawan untuk berperilaku bersih, bekerja tepat waktu, penuh semangat dan profesional. Dalam hal menjaga kebersihan, perusahaan menyediakan sandal tersendiri untuk digunakan di dalam ruangan kerja. Sedangkan sepatu yang digunakan karyawan diletakkan di luar kantor yang disusun dengan rapi. Hal itu, Putra Fajar menegaskan bahwa bekerja itu harus dilandasi dengan niat ibadah dan selayaknya ibadah harus selalu menjaga kebersihan agar tercipta keindahan. Karena sesungguhnya Allah mencintai keindahan. Nilai yang dapat kita tiru dari Fajar adalah berani hijrah menuju kebaikan, selalu menjaga status halal, menghindari riba, profesional dan menjadikan usaha sebagai salah satu ibadahnya.

Teuku Chaidil



Dok. http://www.atjehcyber.net

Teuku Chaidil, merupakan pemilik usaha Aceh Jezz Bubur atau biasa disingkat dengan AJB. Ia lahir pada tanggal 25 April 1962 dari pasangan Cut Nurhayati dan Teuku Adjoeran yang bekerja di kantor DOLOG. Ia merupakan anak ketiga dari 9 bersaudara dan memiliki seorang Ibu tiri yang bernama Siti Sofiah. Ia menghabiskan masa sekolah sejak TK sampai SMA di tanah Aceh. Pada tahun 1994, ia lulus SMA dan diterima di Fakultas Pertanian Unsyiah.

Aceh Jezz Bubur memiliki menu andalan bubur jagung. Usaha ini merupakan sebuah usaha keluarga yang dikelola secara profesional sejak tahun 2007 lebih tepatnya didirikan pada tanggal 07 Agustus 2007. AJB berfokus pada unit usaha aneka bubur yang terus melakukan inovasi baru dalam menciptakan aneka bubur yang berlokasi di Jalan Margonda Raya No. 416, Depok, Indonesia 16426.

Usaha bubur jagung ini adalah usaha Teuku Chaidil yang kesekian kalinya. Ia pernah menggeluti sejumlah usaha mulai dari kafe atau warung kopi, nasi uduk, roti bakar dan burger. Beberapa kali buka membuka usaha, bisnisnya sempat jatuh bangun.

Sebelum meraih kesuksesan dalam bisnis bubur jagung, ia telah malang melintang jatuh bangun dalam membangun usaha. Setelah lulus dan menjadi sarjana, ia pun bekerja di PT. Semen Andalas Indonesia menempati posisi departemen public relation untuk bidang Community Development selama 2 tahun. Setelah itu ia bekerja di CV. Mirzen. Sambil bekerja, pada tahun 1994 ia mulai membangun usaha. Ide awal usahanya ia temukan saat melakukan perjalanan ke Medan. Ia melihat banyak pedagang

burger kaki lima yang sukses. Dengan bermodalkan uang Rp. 500.000 dan seorang karyawan, Teuku Chaidil mulai berdagang burger dan roti bakar. Rata- rata penjualan perhari mencapai 100 porsi dengan omzet perhari pada bulan pertama Rp. 250.000. Omzet perhari terus bertambah, sampai pada tahun pertama omzet mencapai Rp.500.000/hari. Sehingga ia dapat menarik modal awalnya pada bulan pertama.

Namun usahanya mengalami penurunan omzet secara drastis setelah ia pindah bekerja di PT. Kesayangan Prakarsa sebagai manager keuangan dan memindahkan usahanya ke kota Lhokseumawe/Aceh Utara. Akhirnya pada tahun 1997, ia hijrah ke Jakarta dan berharap mendapatkan pekerjaan yang lebih baik lagi. Sayang, tak sesuai dengan harapan ia pun menganggur lama dan kembali lagi ke Banda Aceh.

Beruntung, pada tahun 1998 ada temannya yang mau buka usaha burger dan membeli peralatannya seharga Rp 200.000. Dengan modal uang tersebut, ia kembali bersemangat untuk berjualan agar bisa membantu memenuhi kebutuhan keluarga. Ia pun mulai belajar strategi pemasaran dan memasang potongan papan triplek ukuran 60 x 15 cm yang bertuliskan

"JEZZ BURGER" pada baris atas dan tulisan Jl. MUGAYATSAH 8 dengan warna yang kontras. Alhasil, angka penjualannya semakin naik drastis dan mampu menambah 2 karyawan lagi.

Pada tahun 1999, Teuku Chaidil menikah dengan seorang gadis cantik bernama Cut Rabiatun Adawiyah lulusan perguruan tinggi IAIN Ar-Raniri Banda aceh. Ia menikah saat usianya sudah menginjak angka 37 tahun dan sang istri 27 tahun. Meskipun begitu, ia yakin bahwa Allah telah menentukan waktu yang terbaik baginya untuk berkeluarga. Seluruh biaya perkawinan mereka dibiayai oleh orang tua karena tabungannya belum mencukupi.

Setelah menikah, usahanya semakin berkembang dan mendapat ruang usaha baru. Kemudian ia ubah konsep usahanya menjadi restoran dan diberi nama Jezz Cafe dengan format kafe terbuka. Saat itu, format cafe yang diusung Chaidil belum ada saingan sehingga menjadi daya tarik bagi kawula muda Banda Aceh. Oleh sebab itu, kafe miliknya selalu ramai dikunjungi para kawula muda. Hal itu pula yang mendorong perusahaan rokok A Mild untuk mempromosikan produknya di

kafe. Kerjasamapun ditandatangani dan A Mild mempunyai hak eklusif untuk beriklan di Cafe, seluruh cafe dipenuhi oleh materi iklan A Mild. Selain itu, mereka bisa menyelenggarakan Live Musik serta mendatangkan artis ibukota. Saat itu Jezz Cafe benar-benar menjadi *trade mark* bagi kawula muda Banda Aceh untuk kongko-kongko sore dan malam.

Selama kurun waktu 5 tahun, ia selalu terjun langsung di warung untuk mengatur semua operasional usahanya. Disamping itu, ia juga berusaha untuk dapat mengikuti kajian agama di pesantren. Setelah 3 bulan belajar ilmu agama di pesantren, ia merasakan ada sesuatu yang kurang berkenan dengan apa yang ia dapati selama ini. Ia pun mulai berdoa kepada Allah SWT, beginilah doanya; "Ya Allah, jika ada tempat lain yang membuat saya benar-benar tentram maka pertemukanlah saya dengan mereka."

Segala puji bagi Allah, doa Teuku Chaidil terkabul. Ia pun dipertemukan dengan sebuah jamaah pengajian bermanhaj Ahlul Sunah wal Jamaah yang murni mengambil dalil dari Al Qur'an dan hadist yang shahih. Sejak saat itulah, ia mulai mendapat hidayah dari Allah untuk tetap berpegang teguh pada

Al-Qur'an dan hadist dalam menyikapi setiap permasalahan hidup yang ia hadapi. Ia pun berkonsultasi kepada Ustadz untuk menanyakan status usahanya dalam sudut pandang syariat Islam.

Maka beberapa perubahan dratis mulai ia lakukan. Meskipun resiko yang akan ia hadapi sangatlah besar. Ia harus istiqamah dan percaya bahwa "Barang siapa yang membela agama Allah maka Allah akan memudahkan segala urusannya." Beberapa perubahan yang ia lakukan adalah; menutup warung pada waktu shalat, tidak lagi menjual rokok serta tidak lagi menyelenggarakan live musik. Sedangkan menyedikan makan di tempat dan tidak adanya karyawan wanita belum ia lakukan. Dengan perubahan yang begitu drastis, ia mulai menuai cemoohan dari pelanggan dan teman teman. Gayanya yang biasa terlihat gaul kini ia rubah menjadi lebih islami.

Qadarullah pada tahun 2004, tsunami meluluhlantakkan seluruh usaha kafe burgernya di Banda Aceh. Kafe yang ia rintis bersama istrinya ini hancur. Sama dengan pengungsi lainnya di Aceh saat itu, Teuku Chaidil beserta istri dan anak-anaknya akhirnya tidur di tempat penampungan selama 3 hari. Saat itu,

mereka hanya memakan nasi, mie instan dan ikan asin. Sebulan pertama setelah tsunami, Teuku Chaidil masih belum bisa berdagang. Bulan kedua, tabungannya sudah habis. Setelah masa tenang, ia dan istri mulai berjualan nasi uduk. Namun usaha ini hanya bertahan satu bulan dan segera ditutup karena menyita seluruh tenaga.

Pada tahun 2005, Chaidil dan istri sepakat untuk hijrah ke Jakarta dengan harapan dapat meraih sukses. Bermodal hasil jualan nasi uduk, bantuan orang tua dan pinjaman saudara, mereka membuka usaha burger dan roti bakar di wilayah Lebak Bulus. Namun ternyata usaha mereka jauh dari harapan, penjualan nyaris tidak laku bahkan tak laku sama sekali. Disamping itu, tabungan semakin habis terkuras untuk mencukupi kebutuhan hidup. Saat itu, mereka hidup penuh dalam keprihatinan. Akhirnya mereka sepakat untuk pulang kampung dan meminta pinjaman saudara lagi sebesar 40 juta untuk biaya pulang.

Singkat cerita, sesampainya di Aceh mereka memulai usaha lagi dari nol. Mulai dari usaha persewaan rumah dan burger namun lagi-lagi mereka gagal. Hingga kelahiran anaknya yang

ketiga bernama Aisyah Al Mansyoer, mereka memiliki total hutang dari saudara sebesar 90 juta. Atas kehendak Allah, pada saat Teuku Chaidil mendampingi Ustadz mengisi ceramah di Meuredu Aceh Pidie, ia melihat ada pedagang bubur kanji rumbi (bubur tradisional Aceh) yang ramai pembeli. Ia pun tertarik untuk mencoba berjualan bubur kanji rumbi. Pada tahun 2007, ia bersama istri sepakat untuk berjualan bubur kanji rumbi dan bubur ie bu peudah, keduanya merupakan bubur tradisional Aceh.

Saat Chaidil membeli bahan pokok di pasar, sang istri melihat beras ketan hitam dan membelinya untuk dibuat bubur ketan hitam. Setelah bubur dimasak, alhamdulillah ternyata rasanya sangat enak. Ia pun menawarkan kepada karyawannya. Akhirnya, ia menambahkan menu baru bubur ketan hitam dan bubur kacang hijau. Kedua menu baru tersebut pun mulai banyak diminati pelanggan. Pada bulan pertama penjualan mencapai 100 porsi, bulan kedua 150 porsi, bulan ketiga 200 porsi, bulan ke empat 250 porsi, bulan kelima 300 porsi per hari. Alhamdulillah pada bulan keenam, Teuku Chaidil mampu melunasi seluruh hutangnya sejumlah 90 juta.

Tahun 2008, Teuku Chaidil mencoba jenis bubur lain yakni bubur jagung. Bubur jagung ini pun diminati para pembeli. Hingga 2010, Teuku Chaidil kembali memboyong keluarganya ke Jakarta. Dengan modal Rp 300 juta Teuku Chaidil membuka outlet di Depok, Jawa Barat. Untuk menarik minat pembeli Teuku Chaidil membuat tagline 'Bubur Jagung; Jangan Beli Nanti Bisa Ketagihan'. Bubur yang dijual di sini pun bermacam-macam. Ada bubur ketan duren, bubur sumsum, bubur sagu dan lainnya. Selain itu, ia menata outlet sedemikian rupa dengan corak warna yang menyolok dan indah serta menyerahkan urusan desain background kepada desainer.

Chaidil juga sangat memperhatikan kualitas produknya. Bubur yang ia produksi hanya menggunakan bahan terbaik dari lokal mapun import. Proses pengolahan tanpa menggunakan bahan penyedap, tanpa pengawet, tanpa pewarna, tanpa pemanis buatan serta di produksi dengan memakai air mineral. Konsep penjualan murni mengikuti syariah Islam, diantaranya adalah:

1. Sumber dana yang digunakan tidak memakai dana bank untuk menghindari riba

2. Warung tidak menyediakan tempat duduk agar tidak bercampurnya laki laki dan perempuan yang bukan muhrim dalam satu meja.
3. Karyawan menggunakan pakaian muslim
4. Strategi marketing melalui berbagai macam media sosial

Melalui strategi marketing yang ia lakukan, ia mendapat perhatian dari media televisi nasional dan diliput dalam acara Jelang Siang TransTV. Liputan tersebut berdampak positif terhadap penjualan bubur hingga mencapai 300 porsi per hari. Sampai sekarang telah banyak media cetak maupun online dan lebih dari 10 stasiun telivisi meliput profil usahanya.

Pada tahun 2011, ia kembali membuka cabang baru di Cibubur. Sinyal bagus pun ia dapati ketika penjualan pertama sudah mencapai 100 porsi per hari. Saat ini, usahanya telah berjalan hampir selama 8 tahun. Total penjualan untuk ketiga wilayah tersebut sudah mencapai 1000 porsi dengan omzet 15 juta per hari. Atas izin Allah, ia sudah bisa umroh 2 kali serta ikut mengumrohkan ketiga orang tuanya.

Visi dan Misi Usaha Teuku Chaidil “Aceh Jezz Bubur”

Visi : Menjalankan usaha sesuai dengan ketentuan Alqur'an dan Hadist.

Misi : Memperluas area bisnis dengan merangkul umat yang peduli terhadap konsep bisnis secara syar'i.

Nilai-nilai yang bisa kita teladani dari Teuku Chaidil adalah gigih, tekun, berbisnis secara islami, profesional serta inovatif dalam berbisnis.

Referensi

Ahmad Sathori Ismail, *Rahasia Kebesaran dan Kesuksesan Rasulullah*, 2014, http://darussalam-online.com

'Abdurrahman at-Tamimi, *Ustman bin Affan Khalifah yang Terdzalimi,* http://www.rajaebookgraUmar,

Admin, *Cara Kaya : Belajar dari Sejarah Orang Terkaya di Dunia Utsman bin Affan,* 2013,http://www.pesantrenbisnis.com

Admin, *Utsman Bin Affan Punya Rekening di Bank Sampai Sekarang*, http://www.tvmuh.com

Haekal, Muhammad Husain, *Utsman bin Affan,* p. 142-144. Bogor: Pustaka Litera Antar Nusa.

Hamid Abd Chair, *Rahasia Kekayaan Utsman bin Affan*, 2012, http://www.sholat-dhuha

Risky Irawan, *Nabi pun Berbisnis,* http://www.kaffah.biz

A.Syalaby Ichsan, *Kedermawanan Utsman bin Affan*, 2013, http://www.republika.co.id

Muhaimin Iqbal, Program Air Gratis Sumur Utsman, 2014, http://geraidinar.com/using-joomla/extensions/components/content-component/article-categories/81-gd-articles/entrepreneurship/1525-program-air-gratis-sumur-utsman

Valentino Dinsi & Tanti Ardiyanti, *7 rahasia Kaya dan Sukses, Abdurrahman bin Auf,* Jakarta: Lets Go Indonesia Publishing, http://simbi.kemenag.go.id/pustaka/images/materibuku/7-rahasia-kayasukses.pdf

Admin, *Abdurrahman bin Auf; Sahabat yang Sangat Dermawan,* majalah As-Sunnah Edisi 06-07/Tahun XIII/1430H/2009 M atau http://almanhaj.or.id

Cholis Akbar, *Heppy Trenggono; Riba Itu Masalah Mentalitas*, 2012, http://www.hidayatullah.com

Hafidz Muftisany, *Jadi Tokoh Perubahan Republik, Heppy Trenggono Tidak Akan Berhenti,* 2012, http://www.republika.co.id

Indah Wulandari, *Tokoh Perubahan Republika, Happy Trenggono Lebih Memilih Membangun Karakter,* 2012, http://www.republika.co.id

Admin, *Mahasiswa Diharapkan Miliki Mental Wirausaha,* 2012, http://www.uii.ac.id/content/view/2090/257/?lang=id

Sakinah, *Sukses Ala Pengusaha Waroeng Steak Shake*, 2013, http://unires.umy.ac.id

Septian Ade, Biografi Waroeng Steak Jody Brotosuseno Selalu Mandiri, 2015, http://www.pengusaha.us

Miftahur, *Lezatnya Bisnis Kuliner Bersama Pak Jody Brotosuseno,* 2012, http://miftahur.com

http://www.waroengsteakandshake.com/about.php

http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/06/08/0832 3684/Gagal.Jadi.Arsitek..Sukses.Berbisnis.Steik

Chienue, Tri Astuti Membangun Usaha Tanpa Riba, 2014, http://iibf-indonesia.com/tri-astuti-membangun-usaha-tanpa-riba-2/

https://plus.google.com/100502096569310121335/posts

Aan Ardian, Noor Liesnani Pamella - Berbisnis dengan Prinsip Berbagi Kepada Sesama, http://www.kotajogja.com

Admin, Sejarah Pamella, http://pamellagroup.blogspot.com

Admin, Seminar Ramadhan 1433 H di Kampus UGM, 2012, http://m.dakwatuna.com

Tim Liputan Bisnis UKM, Sukses Mengembangkan Pamella Swalayan Supermarket, 2013, http://bisnisukm.com/sukses-mengembangkan-pamella-swalayan-supermarket.html

http://lifestyle.kompasiana.com/catatan/2015/05/05/sukses-saya-berasal-dari-orang-lain-716059.html

A.Pramono, Sejarah,https://ayambakarmasmono.wordpress.com/sejarah-2/

http://www.ayambakarmasmono.com/

Djati Sutomo,, *A. Pramono - Raja Ayam Bakar Mas Mono,* http://www.majalahwk.com/artikel-artikel/teropong-usaha/358-artikel-artikel.html

Krisna Wijaya, *A. Pramono - Raja Ayam Bakar Mas Mono; Sepuluh Tahun: Modal Rp 500.000 Menjadi Rp 5 Miliar, http://www.majalahwk.com/artikel-artikel/teropong-usaha/321-artikel-artikel.html*

Sukatna, Edisi 63 Agustus 2006, Majalah Pengusaha.

http://ayambakarmasmono.com/site/in/sejarah.html

http://indonesiayoungentrepreneurs.com/2014/04/29/bisnis-ayam-bakar-masih-berkokok/agus-pramono/

Admin, *Datuk Dr. Maznah Hamid, The Iron Lady*, 2013, http://securiforce.com.my/portal/index.php/company-background/datuk-dr-maznah-hamid#

Atimi Nadiah Zainudeen, *Maznah Makan dengan Samseng,* http://www.kosmo.com.my/kosmo/content.asp?y=2009&dt=0621&pub=Kosmo&sec=Rencana_Utama&pg=ru_03.htm

Faizatul Fralin Farush Khan, *Modal Sebenar dari Kita,* 2013, http://www2.hmetro.com.my/articles/2013012400334920130124003349/Article/

Faizatul Fralin Farush Khan, *Modal Sebenar dari Kita;* Maznah Pegang Prinsip Perlu Ada Wawasan, Cekal dan Sanggup Berusaha untuk Berjaya, http://marcomm.upm.edu.my/imarcomm/v1/storeNewsClip/20130125102300.pdf

Liz Lee, *Up Close and Personal With Datuk Maznah Hamid,* 2011, http://www.thestar.com.my/Story/?sec=b&file=%2F2011%2F10%2F15%2Fbusiness%2F9565401

Dwi Wulandari, Putra Fajar, Dua Kali Melakukan Perubahan Bisnis, 2015, http://mix.co.id/brand-communication/advertising/putra-fajar-dua-kali-melakukan-perubahan-bisnis/

Herry Sinamarata, Dari Jual Lokasi Reklame hingga Kuasai Periklanan, 2014,

http://wartakota.tribunnews.com/2014/03/31/dari-jual-lokasi-reklame-hingga-kuasai-periklanan

Herry Sinamarata, Dari Bisnis Kotor Jadi Bisnis Bersih, 2014, http://wartakota.tribunnews.com/2014/03/31/dari-bisnis-kotor-jadi-bisnis-bersih

Herry Sinamarata, Office Boy Pun Bisa Memimpin Rapat di PT Pariwara, 2014, http://www.pariwara.co.id/2015/01/office-boy-pun-bisa-memimpin-rapat-di-pt-pariwara-3/

http://pariwarabillboard.com/about-us/

Ibnu F. Lapan, Peduli Lingkungan, PT Pariwara Luncurkan Program Sepeda Iklan Keliling, 2014, http://www.plasafranchise.com

Tantra Aditya, Pariwara Billboard Review, 2014, http://tasular.com

Situs resmi Aceh Jezz Bubur; www.bisnisbubur.com

Amin, Aceh Jezz Bubur, Sukses Tanpa Riba, 2012, http://pengusahamuslim.com/aceh-jess-bubur-1420/#.VP0zXuEynIU

Zizah, Bubur jagung korban tsunami kini beromzet Rp 15 juta perhari, 2013, http://www.merdeka.com/peristiwa/bubur-jagung-korban-tsunami-kini-beromzet-rp-15-juta-perhari.html

Teuku Chaidil, Meraih Berkah Manis dari Bubur Jagung, 2011, http://www.ciputraentrepreneurship.com/makanan/teuku-chaidil-meraih-berkah-manis-dari-bubur-jagung

Untung Jual Bubur dengan Sistem Syariat, 2011, http://news.liputan6.com/read/349908/untung-jual-bubur-dengan-sistem-syariat

Aceh Jezz Bubur; “Jangan Beli Nanti Bisa Ketagihan”, 2011, http://www.atjehcyber.net/2011/12/aceh-jezz-bubur-jangan-beli-nanti-bisa.html?m=1